

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Юридический институт
Кафедра «Предпринимательское, конкурентное и экологическое право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав.кафедрой ПКиЭП
_____ В.В. Кванина
_____ 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ЮУрГУ – 40.04.01. 2017. 360 ЮМ

Научный руководитель выпускной
квалификационной работы
Тихомирова А.В.
канд. юрид. наук, доцент

_____ 2017 г.

Автор выпускной квалификационной
работы студент группы Юм-360
Хызырова Виля Ильдаровна

_____ 2017г.

Нормоконтролер
Громова Е.А., канд. юрид. наук.,
доцент

_____ 2017 г.

Челябинск 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
I ПОНЯТИЕ, ГЕНЕЗИС, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....	11
1.1 Понятие, генезис риелторской деятельности и её социально-экономическое значение.....	11
1.2 Регулирование риелторской деятельности в Российской Федерации и за рубежом.....	17
II РИЕЛТОРСКИЙ ДОГОВОР КАК ПРАВОВАЯ ФОРМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
2.1 Понятие риелторского договора.....	30
2.2 Юридическая характеристика договора.....	41
2.3 Существенные условия договора	45
III ПРАВА, ОБЯЗАННОСТИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПО ДОГОВОРУ.....	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	73
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	78

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы диссертации. Недвижимость является центральным звеном всей системы рыночных отношений, представляющая собой основу национального богатства страны, поскольку собственность на недвижимость – первичная основа свободы, независимости и достойного существования людей. Объекты недвижимости – это не только важнейший товар, отвечающий разнообразным личным потребностям людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход.

Появление рынка недвижимости в Российской Федерации и развитие оборота на нём способствовало появлению различных рыночных структур, и, соответственно появлению различных видов услуг, посредством которых граждане и юридические лица разрешают свои потребности в объектах недвижимости. Особое место среди услуг, оказываемых на рынке недвижимости, занимают риелторские услуги (услуги посредников), основное назначение которых – удовлетворение общественных потребностей, связанных с недвижимостью¹. Значимость риелторской деятельности обусловлена тем, что она связана с одной из важнейших материальных условий жизни человека – его жилищем.

Отсутствие в Российской Федерации специального регулирования риелторской деятельности, позволяющего должным образом регламентировать данный вид предпринимательской деятельности² предопределило актуальность выбранной темы. В научной литературе имеют место утверждения, согласно которым необходимость в специальном регулировании отсутствует, поскольку такая деятельность регулируется положениями Гражданского кодекса Российской Федерации, касающимися либо агентирования, либо возмездного оказания услуг. При заключении договоров на оказание риелторских услуг выявляются недостатки урегулирования в действующем

¹ Рудяков Е.С. Правовое регулирование гражданских правоотношений в сфере риелторской деятельности: автореферат ... докт. юрид. наук. – М., 2013. – С. 65.

² Петрова Е.С. Гражданское-правовое регулирование отношений в сфере оказания риелторских услуг по законодательству Российской Федерации: автореферат ... докт. юрид. наук. – М., 2013. – С. 3.

законодательстве: в гл. 39 ГК¹ РФ договор оказания риелторских услуг не выделен как таковой, отсутствует легальное определение данного договора.

За последнее 15 лет количество сделок с недвижимостью совершенных, в том числе, и при участии посреднических структур, значительно возросло. Так, в мае 2016 года Управление Росреестра по Москве зарегистрировало 10 690 переходов прав на основании договора купли-продажи (мены) жилья. В мае 2015 года этот показатель составлял 7 316 переходов прав. Поэтому вполне объяснимо, что обязательства по оказанию риелторских услуг в настоящее время стали весьма распространенным явлением. Однако результат их оказания не всегда оправдывает ожидания, как заказчика, так и исполнителя. Это связано с проблемами гражданско-правового регулирования отношений в сфере оказания риелторских услуг: во-первых, несмотря на широкое распространение риелторской деятельности; во-вторых, существует необходимость в разработке и принятии нормативно-правовых актов, способных определить как порядок оказания риелторских услуг, так и механизм защиты прав и законных интересов участников; в-третьих, неразрешенность проблем правового регулирования в сфере риелторской деятельности, приводит к проблемам и в правоприменительной деятельности судов. При отсутствии нормативно-правового регулирования риелторской деятельности, судам сложно разграничить риелторские услуги от иных видов услуг, связанных с недвижимостью, что приводит к неоднозначным и противоречивым судебным решениям. В-четвертых, потребителями риелторских услуг выступает широкий круг его участников, но главными участниками являются физические лица, на которых приходится основной объем оказываемых услуг. Поэтому высокая социально-экономическая значимость риелторской деятельности предполагает осуществление дополнительных исследований в части совершенствовании гражданско-правового регулирования риелторской деятельности, разработки новых научно обоснованных подходов и принципов в ее регулировании с целью повышения качества и эффективности оказания риелторских услуг.

¹ Гражданский кодекс РФ (Ч. II) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

Актуальность темы обусловлена особенностями правового регулирования риелторской деятельности, а также юридической природой риелторского договора, предметом которого является оказание риелторских услуг, которые могут включать посреднические, оценочные, консультационные услуги.

Таким образом, неразрешенность теоретических и практических проблем, необходимость в выработке рекомендаций и предложений в процессе формирования законодательства в сфере риелторской деятельности, предопределило выбор темы, актуальность и направления ее исследования.

Степень научной разработанности проблемы. В настоящее время в юридической литературе и сложившейся практике наблюдается недооценка значения и роли риелторской деятельности и государственного регулирования данной деятельности, важных для процесса стабилизации рынка недвижимости и построения в обществе административно-правовых основ регулирования указанных отношений.

Вместе с тем, проблему регулирования риелторской деятельности затрагивали в своих исследованиях ученые, такие как: М.И. Брагинский, В.В. Витрянский, Е.В. Накушнова, Л.В. Осипова, Д.В. Петелин, Е.С. Петрова, Х.В. Плещицкая, А.Н. Рудяков, Л.Б. Ситдикова и др. Примечательно, что преимущественно работы в исследуемой области посвящены различным аспектам правового регулирования в сфере недвижимости, затрагивая деятельность риелторов, риелторских фирм лишь косвенно.

Цель и задачи исследования. Целью выпускной квалификационной работы (магистерской работы) является проведение комплексного правового исследования риелторской деятельности как самостоятельного вида предпринимательской деятельности, а также рассмотрение юридической природы договора на оказание риелторских услуг.

В соответствии с поставленными целями необходимо решить следующие задачи:

- 1) провести теоретическое осмысление риелторской деятельности, выявление её признаков;

- 2) исследовать социально-экономическое значение риелторской деятельности для современной России;
- 3) провести сравнительно-правовой анализ регулирования риелторской деятельности в России и за рубежом;
- 4) сформулировать определение риелторского договора, выделить его особенности;
- 5) изучить юридическую характеристику договора, исследовать его основные элементы;
- 6) изучить права и обязанности риелтора и заказчика как сторон договора на оказание риелторских услуг.
- 7) сформулировать и аргументировать предложения по совершенствованию правового регулирования риелторской деятельности.

Объект и предмет диссертационного исследования. Объектом выпускной квалификационной работы являются правоотношения, возникающие, изменяющиеся и прекращающиеся в процессе оказания риелторских услуг.

Предметом исследования являются нормы права, регулирующие риелторскую деятельность в России, а также теоретические исследования в этой области.

Методологическая основа включает совокупность научных средств и приемов исследования явлений и процессов, в том числе конкретно-исторический, диалектический, компаративистский (сравнительно-правовой), системный, формально-логический, структурно-функциональный, метод правового моделирования.

Теоретическую основу исследования составляют труды таких авторов, как: М.И. Брагинский, В.В. Витрянский, Е.В. Накушнова, Л.В. Осипова, Д.В. Петелин, Е.С. Петрова, Х.В. Плещицкая, А.Н. Рудяков, Л.Б. Ситдикова и др.

Нормативно-правовую базу исследования составили Гражданский Кодекс Российской Федерации РФ, Положение о лицензировании риелторской деятельности, Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности», Федеральный закон «О саморегулируемых организациях», Федеральный закон «О защите прав потребителей».

Научная новизна магистерской работы заключается в комплексном сравнительно-правовом исследовании, посвященном правовому регулированию гражданских отношений в сфере риелторской деятельности. Специфика научной работы заключается в проведении сравнительного системного анализа регулирования риелторской деятельности как в отечественном, так и в ряде зарубежных наиболее развитых правовых порядках.

Основные положения, отражающие научную новизну проведенного исследования:

1) Анализ приведенных исторических данных о развитии риелторской деятельности на разных исторических этапах в Российской Федерации позволяет сделать вывод о том, что во времена СССР зарегистрированных риелторов не существовало, так как продажа и покупка недвижимости была запрещена в связи с упразднением частной собственности на землю, так как разделение имущества на движимое и недвижимое в 1920 году было признано «буржуазным», не соответствующим основам советского общества.

О рождении рынка недвижимости в России заговорили с началом процесса приватизации в 1991 году, хотя реальное функционирование рынка недвижимости началось в 1993 году. К этому моменту рынок пополнился приватизированными квартирами, на нем появилось достаточное количество профессиональных участников, количество сделок стало выходить на тот уровень, при котором цена на объекты начинает определяться исходя из спроса и предложения. Именно приватизация создала новый товар, обращение которого привело к формированию совершенно нового для современной истории страны сегмента рыночных отношений – рынка недвижимости.

2) Анализ зарубежного законодательства позволил выделить два основных варианта регулирования деятельности риелторов, действующие за рубежом. В США, Канаде и Германии ее регулирует государство. Государство стремится защищать интересы своих граждан, поэтому на рынок недвижимости допускаются только профессиональные специалисты – сдавшие экзамены и получившие лицензию.

Отсутствие криминального прошлого как обязательное условие получения лицензии служит еще одной гарантией надежности специалиста.

Второй вариант, используется на рынках недвижимости Великобритании, Бельгии, Испании, Нидерландов и ряда других стран Европы, состоит в регулировании деятельности риелторов профессиональными организациями. Саморегулируемые профессиональные союзы являются барьером, служащим защитой от недобросовестных бизнесменов. В этих странах человек не получает лицензию и право на осуществление риелторской деятельности до тех пор, пока профессиональная компания не выдаст ему все требуемые документы, а он сам не пройдет все установленные процедуры. Функции регулирования рынка недвижимости государство делегировало таким компаниям и закрепило это законодательно.

3) Автор предлагает ввести обязательное саморегулирование в отрасли. Это, в первую очередь, позволит установить единые стандарты риелторской деятельности, обеспечить прозрачность риелторской деятельности, сделать услугу понятной потребителю и повысит степень доверия к профессии, а коллективная ответственность членов СРО риелторов за результаты деятельности каждого отдельного субъекта, являющегося членом СРО повысит личную ответственность каждого члена СРО риелторов за качество услуги, что сделает потребителя более защищенным от действий недобросовестных риелторов.

4) Осуществление риелторской деятельности в рамках гражданско-правовых отношений связано с оказанием комплексных риелторских услуг: фактического и/или юридического характера, направленных на удовлетворение потребности заказчика.

Однако, в силу того, что риелторская деятельность осуществляется в Российской Федерации непродолжительное время, при оказании риелторских услуг возникает множество проблем. Автор доказывает, что это связано с отсутствием в Российской Федерации специального регулирования риелторской деятельности, позволяющего должным образом регламентировать данный вид предпринимательской деятельности.

5) Произведенный анализ риелторского договора позволяет сделать собственные выводы, суть которых сводится к следующему. Правомочность риелтора выступать от своего имени или от имени заказчика напрямую зависит от выбранной модели построения риелторского договора.

В целях исполнения поручения принципала субагент может действовать от своего имени, либо от имени агента только в случае построения основного агентского договора по модели договора комиссии. Иное нарушало бы права заказчика по основному договору, в силу которого права и обязанности по вновь заключенным сделкам должны возникать непосредственно у него, а не у посредника. Поэтому в ситуации, когда агент ограничен рамками прямого представительства и не наделен правом передоверия, субагенту действительно остается только та часть деятельности агента, которая вписывается в круг фактических действий или вспомогательных юридических действий, выходящих за рамки сделок. Если же основной агентский договор построен по модели договора комиссии, субагентский договор может быть построен как по модели договора поручения, и тогда субагент выступает в сделках с третьими лицами от имени агента, так и по модели договора комиссии, и тогда субагент совершает сделки от своего собственного имени.

б) В процессе исследования автором сформулирован вывод о том, что по своей правовой природе договор в сфере оказания риелторских услуг является смешанным, поскольку содержит различные элементы других видов договоров, которые в зависимости от вида оказываемой услуги можно разделить на:

1) информационные и консультационные услуги, предусматривающие получения информации и (или) консультации относительно объекта недвижимости;

2) посреднические услуги, предусматривающие непосредственное участие риелтора во взаимоотношениях с контрагентами недвижимого имущества».

7) В работе сформулировано авторской понятие риелторского договора с учетом смешанного характера – по риелторскому договору одна сторона (исполнитель) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (заказчика) лично или с привлечением посредника комплексные риелторские услуги с объекта-

ми недвижимости в соответствии с профессиональными стандартами и правилами СРО риелторов, от своего имени или от имени заказчика за счет заказчика, а другая сторона – заказчик, обязуется принять и оплатить оказанную комплексную услугу в полном объеме.

Полагаем, что целесообразно ускорить разработку (с учетом последующих выводов, а также дальнейших исследований в данной сфере) и принятие федерального закона «О риелторской деятельности», который бы закреплял аналогичную договорную конструкцию.

Теоретическая значимость исследования. Сформулированные в работе выводы и предложения могут быть использованы в целях совершенствования законодательства, а также при дальнейших научных исследованиях в данной области.

Практическая значимость исследования. Практическая значимость заключается в возможности использования результатов проведенного исследования в практической деятельности.

Основные теоретические положения работы и выработанные рекомендации нашли свое отражение в 2 научных публикациях.

Структура и объем диссертации. Работа состоит из введения, 3 глав, включающих 6 параграфов, заключения, библиографического списка и приложений. Диссертация изложена на 82 страницах машинописного текста, библиография включает 61 наименование.

1 ПОНЯТИЕ, ГЕНЕЗИС, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗА РУБЕЖОМ

1.1 Понятие, генезис риелторской деятельности в Российской Федерации и за рубежом

В Древней Руси земля принадлежала общине или роду, а не отдельному человеку. Соответственно, продавать землю нельзя было вообще. Все, кто проживал на данной территории, считался владельцем общей земли, документов не было. Этому свидетельствует «Русская правда» - свод древнерусского права, в котором недвижимость не рассматривалась как предмет торговли и сделок. Частные церковные земли появились на Руси только после крещения всея Руси¹.

На Руси государство начинает контролировать передачу прав собственности уже в 16 веке. Государевы слуги подъячие составляли купчие. Новому собственнику выдавалась «Справка» о наличии его прав на конкретный объект недвижимости. Новый владелец должен был оплатить необходимые пошлины в казну государства, после этого «крепость» записывали в особенную книгу приказа, и недвижимость считалась «Справленной»².

Первый аналог регистрационной палаты появился в 1701 году – в годы правления Петра 1, и называлась она «Палатка Крепостных Дел», которая контролировалась юстиц-коллегией. Каждая сделка купли-продажи совершалась при участии правительственных органов и за подписью свидетелей³.

¹ Павленко Н.И. История России с древнейших времен до 1861 г. – М.: СТАТУТ, 2004. – С. 5.

² История отечественного государства и права: учебник / под ред. О.И. Чистякова. – М.: СТАТУТ, 1996. – С. 66.

³ История отечественного государства и права: учебник / под ред. О.И. Чистякова. – С. 78.

Петром I в 1714 году в Указе «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» был введён термин «недвижимое имущество». С тех пор он стал общепринятым в дореволюционной России. В частности, в Своде Гражданских Законов Российской Империи было записано: «Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги»¹.

В 1920 годы разделение имущества на движимое и недвижимое было отменено в связи с упразднением частной собственности на землю, так как было признано «буржуазным», не соответствующим основам советского общества.

Во времена СССР зарегистрированных риелторов не существовало. Продажа и покупка недвижимости была запрещена. Единственным законным способом обмена квартиры или улучшения жилищных условий для граждан было обращение в государственное «Бюро по обмену жилой площади».

О рождении рынка недвижимости в России заговорили с началом процесса приватизации в 1991 году, хотя реальное функционирование рынка недвижимости началось в 1993 году. К этому моменту рынок пополнился приватизированными квартирами, на нем появилось достаточное количество профессиональных участников, количество сделок стало выходить на тот уровень, при котором цена на объекты начинает определяться исходя из спроса и предложения.

Именно приватизация создала новый товар, обращение которого привело к формированию совершенно нового для современной истории страны сегмента рыночных отношений – рынка недвижимости.

В современной России понятие «недвижимость» («недвижимое имущество») впервые введено в экономический и правовой оборот Основами гражданского законодательства Союза ССР и республик от 31 мая 1991 года² в связи с разрушением административно-командной модели экономики и с установлением статуса частной собственности на землю. Затем этот термин закрепляется в Указе Президента РФ

¹ Крутик А.Б. Экономика недвижимости: учебники для вузов. – СПб.: Изд-во Лань, 2001.– С. 408.

² Основы Гражданского Законодательства Союза ССР и республик // Ведомости ВС СССР. – 1991. – № 26. – Ст. 733.

«О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России» от 27 декабря 1993 года № 1767 (ст.1) и окончательно законодательно закреплён в ст. 139 ГК РФ 30 ноября 1994 года.

Отправной точкой развития рынка жилья в России следует считать 1990 год, когда Закон СССР «О собственности в СССР»¹ от 6 марта 1990 года № 1305-1 признал существование частной собственности, а наиболее дальновидные работники жилищно-строительной сферы Москвы начали создавать первые риелторские фирмы.

В качестве продавцов и покупателей на этом рынке выступают государство, юридические и физические лица. Соотношение их на различных этапах экономического развития менялось. Так, на первом этапе приватизации нежилой недвижимости, основным ее продавцом стало государство, а покупателями – физические или юридические лица (частные предприятия, общества с ограниченной ответственностью, открытые и закрытые акционерные общества) и т.д. В дальнейшем, в качестве продавцов нежилой недвижимости стали все больше выступать и приватизировавшие ее юридические лица, по различным причинам не имеющие возможности эту недвижимость эффективно использовать и вынужденные ее продавать, а также частные застройщики².

На рынке жилья покупателями и продавцами, как правило, выступали физические лица. Юридические лица выступали как продавцы жилья, если они осуществляли строительство жилья (застройщики), или как покупатели жилья для ведения бизнеса с последующим переводом жилых в нежилые помещения, а также в случаях, когда они выполняли посреднические функции³.

Формирование и развитие рынка недвижимости, как и любого рынка, невозможно без наличия посреднических структур и услуг, обеспечивающих его функционирование, которые на профессиональной основе обеспечивают цивилизованные формы отношений между участниками сделок и информационную среду. Эти

¹ Закон СССР «О собственности в СССР» от 6 марта 1990 г. № 1305-1 // Ведомости СНД СССР и ВС СССР. – 1990. – № 11. – С. 164.

² Гришаев С.П. Правовое регулирование недвижимости. – М.: СТАТУТ, 1999. – С. 38.

³ Гришаев С.П. Правовое регулирование недвижимости. – С. 45.

структуры начали появляться в начале 90-х годов с развитием рынков жилой, промышленной и административной недвижимости, и их услуги были востребованы обществом.

На начальном этапе существующий механизм сделок с недвижимостью нельзя признать полноценным рынком, поскольку на тот момент не существовала не только работоспособная законодательная база для его функционирования, но и не был определен законный статус товара, покупателей и продавцов. Прошли первые аукционы, на которых продавались права на объекты недвижимости, находящиеся в муниципальной собственности¹.

Следует отметить, что данный период развития рынка недвижимости характеризуется установлением границ государственного вмешательства в отношения, связанные с обращением жилой недвижимости. Так, для 1991 года характерны высокие ставки государственной пошлины, повышенный размер комиссионного вознаграждения и отсутствие налогообложения доходов от продажи собственности. В 1992 году в первом квартале был введен налог на аукционы в размере 10 процентов от стартовой цены выставяемого на продажу товара. Этот акт исполнительной власти фактически похоронил аукционную торговлю и дал толчок развитию сети агентств недвижимости и частных маклеров, оказывающих посреднические услуги в операциях купли-продажи жилья. В 1993 году был введен подоходный налог на все виды доходов, в том числе на суммы, полученные от продажи недвижимого имущества. Именно эти законодательные изменения сыграли основную роль в криминализации операций с недвижимостью. С целью избежать поборов участники сделок стали занижать фактические суммы при оформлении договоров купли-продажи, что привело к криминализации рынка недвижимости. В 1994 году была введена льгота по подоходному налогу для продавцов недвижимости².

Так же для этого периода характерны проблемы с функционированием самого механизма заключения сделок. Документы можно было оформить только в государ-

¹ Щербакова Н.А. Экономика недвижимости: учебное пособие. – Ростов н/Д.: Феникс, 2002. – С. 320.

² Грудцына Л.Г. Право собственности на землю и его законодательное закрепление и историческое развитие. – М.: Юрист, 2003. – С. 31.

ственной нотариальной конторе того района, где был расположен продаваемый объект. Кроме этого, возникало множество мелких вопросов, решение которых было невозможно без координации действий профессиональных участников рынка недвижимости. Результатом возникших затруднений становится развитие частного нотариата. Но недостаток квалифицированных кадров вместе с пробелами законодательства привел к росту мошенничества на рынке жилья.

Отметим, что именно в этот период происходит зарождение риелторского сообщества как полноценного участника рынка. Осознавая необходимость определения стратегии и текущей политики профессионального риелторского движения, формирования цивилизованного рынка недвижимости, совершенствования правового обеспечения, разрозненные организации риелторов во многих регионах России стали объединяться в союзы и ассоциации.

Кризис 1998 года ознаменовал собой начало следующего периода развития рынка недвижимости в России.

Специалисты отмечают, что свершившийся кризис на первом этапе не вызвал реального роста цен. В городах с долларовыми ценами инициатива продавцов, поднявших цены не вызвала ответного движения покупателей, и в конечном итоге цены на жилье остались на прежнем уровне. В городах с рублевыми ценами стоимость жилья поднялась в среднем на 20 процентов. Таким образом, в первой фазе кризиса на финансовом рынке рынок недвижимости отреагировал в соответствии с опытом предыдущих кризисов и выявленными закономерностями: он сделал попытку резкого подъема цен, но их реального повышения не произошло.

Далее определяющим фактором стал паралич банковской системы в сочетании с политическим кризисом. В отличие от кризиса 1994 года, это вызвало резкое сокращение количества сделок с недвижимостью.

К середине 2000 года рынок прошел стадию депрессивной стабилизации.

Следующий этап развития рынка длился вплоть до кризиса, начавшегося в 2008 году. После 2000 года на российском рынке жилой недвижимости наступает «эпоха покупателя». Данный этап связан с бурным развитием рынка недвижимости

и его поднятием на качественно новый уровень. Это и начало формирования цивилизованных отношений между продавцом и покупателем, и начало развития законодательной базы.

В России под риелторской деятельностью, как было определено в Положении о лицензировании риелторской деятельности, понимается осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) деятельность по совершению от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них¹.

На протяжении длительного периода времени государство пыталось направлять процесс развития рынка недвижимости в целом и рынка риелторских услуг. К 2002 году сформировалось профессиональное сообщество – Российская Гильдия Риелторов (далее РГР), целью деятельности которой является содействие развитию цивилизованного рынка недвижимости на основе развития законодательной и нормативной базы и создания системы профессиональных стандартов для её участников, использование собственной инфраструктуры для защиты общих имущественных интересов и удовлетворения нематериальных потребностей членов Гильдии, расширение их возможностей в профессиональном, научно-техническом и социальном развитии, повышение статуса риелтора. Идея ее образования возникла в еще 1992 году. Инициаторами создания РГР стало не государство, а сами риелторы, т.е. родилась идея саморегулировать деятельность. Причиной создания РГР стала необходимость в определении правил работы на рынке недвижимости, и специалисты были заинтересованы в соответствии правил их потребностям.

В настоящее время ни в одном федеральном акте не упоминается определения риелторской деятельности. С февраля 2002 года вступил в силу Федеральный закон

¹ Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о лицензировании риелторской деятельности» от 23 ноября 1996 г. № 1407 // Российская газета. – 02.12.1996. – № 49. – Ст. 5569.

«О лицензировании отдельных видов деятельности», отменивший лицензирование этой деятельности» № 128-ФЗ¹.

1.2 Регулирование риелторской деятельности в Российской Федерации и за рубежом

Обратимся к опыту зарубежных стран в целях определения юридической природы риелторской деятельности, выявления общего и особенного в содержании прав и обязанностей субъектов анализируемых отношений в сфере оборота недвижимости, а также механизмов их защиты в Англии, США и в некоторых других зарубежных государствах как в теоретических (определение понятия риелторской деятельности, определение прав и обязанностей риэлторов и др.), так и в практических (для совершенствования существующего законодательства РФ, для совершенствования правоприменительной практики в сфере риелторской деятельности и т.д.) целях.

Термин «риэлтор» появился в 1916 году в США и был зарегистрирован как специальный знак ассоциации риэлторов. Риелторы отличались от других торговцев недвижимым имуществом, поскольку оказывали только посреднические услуги, не участвуя в сделках лично. Первые риелторские фирмы появились в странах Западной Европы и Америки. Рассмотрим подробнее как регулируется риелторская в США.

В настоящее время в США риелторы занимаются в основном посредничеством при заключении сделок по купле-продаже недвижимости (как правило, жилого фонда). Бартерные сделки не характерны для западного рынка недвижимости. Таким образом, доля других сделок с недвижимым имуществом, которые они помогают заключать, невелика.

Профессия риелтора в экономически развитых странах, в том числе в США, является очень престижной. Риелторская деятельность в таких странах урегулирована государственными законами, а также на уровне профессиональных сообществ,

¹ Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ // Российская газета. – 10.08.2001. – № 2766.

оказывающих значительное влияние и на рынок недвижимости, и на развитие экономики стран в целом.

В США отсутствует система получения обязательного государственного разрешения на риелторскую деятельность, но, вместе с тем, действует законодательное регулирование на уровне штатов, которым устанавливаются общие требования к деятельности. Согласно этим требованиям роль обязательной сертификации отводится профессиональным сообществам риелторов, что и является аналогом лицензирования.

За деятельностью риелторских агентств в США следит Национальная Ассоциация риелторов (НАР) – самая большая профессиональная организация в Соединенных Штатах, основанная в 1908 году, НАР занимается вопросами лобби, стандартов работы, этики риелторов и их обучения. В нее входит порядка 1 300 000 членов, хотя участие в НАР необязательно. По мнению С.Я. Васильевой, Л.В. Нечаевой, НАР является фактически законодательной структурой, определяющей стандарты и кодекс этики риелторской деятельности в США¹.

В России с 1992 года действует Российская Гильдия Риэлторов (РГР) – национальная организация профессиональных участников рынка недвижимости, объединяющая около 1500 компаний, которая, как и НАР в США, нацелена на формирование стабильного рынка недвижимости путем участия в разработке законодательных актов, регулирующих рынок недвижимости, внедрения собственных стандартов практической деятельности.

Чтобы стать агентом по недвижимости в Соединенных Штатах, как и в России, необязательно иметь специализированное высшее образование. Однако есть определенные ограничения для людей, решивших стать брокером по недвижимости. Так, кандидат должен: быть старше 18 лет быть гражданином Соединенных Штатов Америки. Желательно должен проживать в штате, на территории которого риелтор планирует осуществлять профессиональную деятельность, не иметь судимостей. Новичок обязан пройти специальные курсы. По окончании необходимо сдать плат-

¹ Васильева С.Я., Нечаева Л.В. Некоторые проблемы правового регулирования риелторской деятельности в России. – М.: Территория науки, 2014. – С. 23.

ный экзамен. Лишь пройдя курсы риелторского мастерства и сдав экзамен (нужно ответить минимум на 70 процентов вопросов) можно получить лицензию, без которой деятельность риелтора в США невозможна.

Следует обратить внимание на том, что в США лицензия риелтора и лицензия брокера – две разные вещи. Чтобы получить лицензию брокера, нужно иметь опыт работы риелтора минимум 2 года. Агент в США не имеет права работать самостоятельно в отличие от брокера по недвижимости.

Специфика работы риелтора и брокера по недвижимости в США так же состоит в том, что каждые два года брокер обязан пройти переподготовку и подтвердить свой статус, иначе он переводится в категорию пассивных риелторов, что означает потерю эффективности для агента на 80 процентов. В некоторых штатах переподготовка происходит каждые 4 года¹.

В России же, на рынке недвижимости субъектов, оказывающих риелторские услуги, называют риелторами, брокерами или агентами. Остановимся на этих понятиях подробнее.

В настоящее время нет единства мнений относительно правильного написания термина «риелтор», поскольку оно является новым в российской правовой действительности, заимствованным из английской терминологии.

В современных русскоязычных изданиях можно встретить различные варианты написания исследуемого термина, среди которых существуют «риэлтор», «риелтор», «риэлтер», «риелтер».

Первое упоминание этого слова в справочниках датируется 1998 годом, когда оно появилось в 1-м издании «Толкового словаря иноязычных слов» под редакцией Л. П. Крысина. Там это слово пишется так: «риелтор»². Это явно связано с написанием англоязычного «realtor». Во втором издании этого же словаря в 2000 году встречается написание «риэлтер». В вышедшем в 1999 году «Словаре русского языка

¹Рудяков А.Н. Фидуциарные обязанности риелтора: зарубежный опыт и реалии Российского права. – М.: СТАТУТ, 2012. – С. 134.

² Толковый словарь иноязычных слов / под ред. Л.П. Крысина. – М.: Ось, 1998. – С. 256.

ка» под редакцией И. А. Васюковой есть слово «риэлтор»¹. В «Толковом словаре русского языка конца XX века» под редакцией Г.Н. Складневской правильным указывается написание «риэлтер»². Такую же норму указывает и «Русский орфографический словарь» под редакцией В. В. Лопатина³.

В России с 2006 года официальным правообладателем товарного знака (знак обслуживания) «риэлтор» является РГР, решением которой утверждено следующее определение «риэлтор» – это аттестованный специалист, работающий на рынке недвижимости в компании, имеющей профессиональный сертификат общенационального образца и являющийся членом РГР. Таким образом, использование термина РИЭЛТОР допускается только в соответствии с Законом «Об авторских правах и смежных правах» № 5351-ФК и подразумевает принадлежность лица, использующего это слово, к коллективному или индивидуальному членству в РГР. В ином случае это рассматривается как нарушение авторских и иных прав, принадлежащих Российской Гильдии Риэлторов.

Агент по недвижимости в России – физическое лицо, имеющее квалификационный аттестат агента и представляющее интересы брокера, непосредственно работающее с клиентами и осуществляющее подготовительную работу для заключения брокером договоров с клиентами по осуществлению гражданско-правовых сделок с недвижимым имуществом, изменению прав собственности на него. Агент по недвижимости не имеет права подписи документов по заключенным сделкам от имени субъекта рынка недвижимости и осуществляет свою профессиональную деятельность на основании гражданско-правового договора, заключаемого им с брокером.

Далее рассмотрим за что в США агенты и брокеры могут лишиться лицензии на осуществление риелторской деятельности:

– непрофессиональная бухгалтерия, «игра с чужими деньгами» – нецелевое использование риелтором денежных средств клиента;

¹ Словарь русского языка / под ред. И.А. Васюковой. – М.: Астрель, 2000. – С. 305.

² Толковый словарь русского языка конца XX века. Языковые изменения / под ред. Г.Н. Складневской. – М.: Эксмо, 2006. – С. 237.

³ Русский орфографический словарь / под ред. В.В. Лопатина. – М.: Ориис, 1999. – С. 316.

– сокрытие информации о дефектах объекта недвижимости и не уведомление этом клиента, при условии доказанности клиентом нарушения;

– мошенничество с ипотекой;

– нарушение профессиональной этики. Национальная Ассоциация Риэлторов разработала и внедрила в практику риелторской деятельности Кодекс этики, в которой прописываются права и обязанности риэлтора перед клиентами и коллегами.

– сокрытие риелтором информации о судимости;

– отказ от сотрудничества с Государственной Комиссией по недвижимости или ненадлежащее сотрудничество;

– невыполнение лицензионных требований.

В США, в отличие от России, обязательна страховка профессиональной деятельности риэлтора. Она обязательна и защищает от ошибок.

Одним из позитивных явлений в США можно назвать мультилистинговую систему (далее – МЛС) – национальную базу данных по недвижимости. Подписка дает право размещения объявлений. Без обращения в МЛС невозможно представить работу риэлтора в США, так как объект недвижимости может быть объектом продажи только в том случае, если риэлтор представляет его эксклюзивно, заключив предварительно договор с собственником. В этом случае риэлтор несет уже персональную ответственность за качество информации, попадающей в базу данных, а также за ее обновление. Если агент не внес вовремя изменения, например, по цене, то его могут лишить права пользоваться данным источником.

С.Я. Васильева, Л.В. Нечаева пришли к выводу о трудности внедрения подобной электронной базы в российской действительности, поскольку в нашей стране Российская гильдия риэлторов, в отличие от национальной ассоциации риэлторов США, контролирует и координирует деятельность незначительной части профессиональных участников рынка недвижимости, поскольку членство в РГР является добровольным¹.

¹ Васильева С.Я., Нечаева Л.В. Некоторые проблемы правового регулирования риелторской деятельности в России // Территория науки. – 2014. – № 2. – С. 11.

Отметим, что в настоящее время в России риелторы уже пошли по пути общемировой практики организации сделок с недвижимостью, например, в Новосибирске МЛС была создана по инициативе НАР еще в 2002 г. Уже в первые месяцы ее существования в нее вошли больше трети агентств недвижимости – членов Ассоциации в Новосибирске¹. Но, на данном этапе существует проблема внедрения мультилистинговой системы именно на федеральном уровне.

Исходя из вышеизложенного, приходим к выводу, что в США в отличие от России, риелторскую деятельность регулирует государство, которое стремится защищать интересы своих граждан, поэтому на рынок недвижимости в США допускаются только профессиональные специалисты – сдавшие экзамены и получившие лицензию.

Обратимся к опыту регулирования риелторских отношений в других развитых странах.

Отметим, что работа специалиста по недвижимости в каждой стране определяется особенностями законодательства. На наш взгляд, наиболее упорядочена деятельность риелторов в странах Бенилюкса, поскольку там предусмотрена двухуровневая система контроля деятельности риелторов, предполагающая как обязательное лицензирование деятельности риелторов, так и членство в одной из профессиональных организаций. Зарегистрировавшись, агент по недвижимости получает идентификационный номер, служащий подтверждением его статуса.

В большинстве европейских стран профильного высшего образования у риелторов нет. Эта профессия считается практической, и теоретической информации при обучении дается немного. Высшее образование для риелторов обязательно во Франции. В Литве в Вильнюсском университете работает кафедра риелторского бизнеса. В других странах организованы специальные курсы риелторов. Однако вопросам их образования и повышения профессионального уровня уделяется немало внимания.

¹ Новые технологии продаж недвижимости в Новосибирске. URL: <http://www.nar.ru/publications/mul-tilistingovaya-sistema-novye-tehnologii-prodazhnedvizhimosti-v-novosibirske/> (дата обращения 10.12.2017)

В Германии работа маклера, специализирующегося на сделках купли-продажи жилой недвижимости, жестко регламентирована. Перед началом работы необходимо пройти специальные курсы, сдать квалификационный экзамен и получить лицензию. Если в процессе оформления документов были допущены серьезные нарушения, лицензии можно лишиться. Потеря лицензии возможна и за введение клиента в заблуждение.

В Испании любой человек может зарегистрировать свою фирму и начать вести деятельность по покупке, продаже или сдаче в аренду домов и квартир. Однако перед началом работы риелтор должен уведомить соответствующий муниципальный орган о начале деятельности на рынке недвижимости. Таким образом, приходим к выводу, что в Испании существует уведомительный порядок начала предпринимательской деятельности в указанной сфере. Специального закона по лицензированию и регламентированию деятельности риелторов в Испании не существует. В то же время упоминания об этом встречаются во многих документах, в частности, в законе о недвижимости, законе об ипотеке и законе о профсоюзах¹.

Аналогичное положение дел в Австрии, где тоже отсутствует обязанность сертифицировать и лицензировать услуги риелтора. Но данный вид деятельности должен быть внесен в устав фирмы, а в реестр вносится соответствующая запись. Не необходимым, но желательным условием является принадлежность риелтора к какой-либо из солидных компаний, объединяющих специалистов по недвижимости. Можно также приобрести франшизу на использование сетевого бренда. Таким образом, допуск на рынок недвижимости имеет любой гражданин, желающий осуществлять деятельность в данной сфере².

Таким образом, можно выделить два основных варианта регулирования деятельности риелторов, действующие за рубежом. В США, Канаде и Германии ее регулирует государство. Большинство экспертов считает такой вариант оптимальным. Государство стремится защищать интересы своих граждан, поэтому на рынок не-

¹ Лисицын А.В. Как работают риелторы за рубежом // Еженедельник «Дом.Строй». – 2010. – № 40. – С. 13.

² Риелторская деятельность за рубежом. [Электронный ресурс]. URL: <https://regionalreality.ru/library/rieltorskiy-biznes-v-ssha/> (дата обращения 01.12.2017).

движимости допускаются только профессиональные специалисты – сдавшие экзамены и получившие лицензию. Отсутствие криминального прошлого как обязательное условие получения лицензии служит еще одной гарантией надежности специалиста.

Второй вариант, используемый на рынках недвижимости Великобритании, Бельгии, Испании, Нидерландов и ряда других стран Европы, состоит в регулировании деятельности риелторов профессиональными организациями. Саморегулируемые профессиональные союзы являются барьером, служащим защитой от недобросовестных бизнесменов. В этих странах человек не получает лицензию и право на осуществление риелторской деятельности до тех пор, пока профессиональная компания не выдаст ему все требуемые документы, а он сам не пройдет все установленные процедуры. Функции регулирования рынка недвижимости государство делегировало таким компаниям и закрепило это законодательно.

Проанализировав зарубежный опыт, рассмотрим, как осуществляется регулирование риелторской деятельности в России.

С 8 февраля 2002 года вступил в силу Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» №128-ФЗ, отменивший лицензирование этой деятельности.

Отход государства от политики лицензирования как способа контроля за профессионализмом лиц, являющихся представителями отдельных видов предпринимательской деятельности, связывают с тем, что избыточное лицензирование порождает «административные барьеры», которые мешают развитию рыночной ки¹. Тем самым, в качестве возможной причины отмены лицензирования риелторской деятельности можно называть концепцию либерализации бизнеса.

Вместе с тем, предполагается, что в соответствии с административной реформой, отмена лицензирования должна сопровождаться одновременным переходом к иным формам регулирования, в том числе в саморегулирование, которое представляет собой альтернативу государственному регулированию.

¹ Лебедева Е.А. Лицензирование и саморегулирование: перспективы развития. – М.: Статут, 2004. – С. 84.

С принятием Федерального закона «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 года № 315-ФЗ¹ создана правовая и экономическая основа саморегулирования, определены порядок создания и осуществления деятельности саморегулируемых организаций в различных сферах предпринимательской и профессиональной деятельности.

В качестве примера, следует привести саморегулирование в строительной отрасли: с января 2009 года было прекращено предоставление лицензий на осуществление деятельности в области проектирования, строительства и инженерных изысканий. Федеральным законом «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ» от 22 июля 2007 года № 148-ФЗ введены нормы, касающиеся института саморегулирования в строительной отрасли².

В отличие от строительной деятельности, саморегулируемые организации как один из вариантов организации и одновременно правового контроля за осуществлением риелторской деятельности пока не получили законодательного закрепления.

В связи со сложившейся ситуацией, вопрос о необходимости регулирования звучал давно, как со стороны участников рынка, так и органов власти.

На необходимость регулирования риелторской деятельности обратил внимание и В.В. Путин на медиафоруме в Санкт-Петербурге весной 2015 года. Президент назвал два возможных пути решения сложившейся ситуации: по-другому выстроить работу СРО или перейти к лицензированию риелторских компаний³.

22 июня 2016 года в Государственную Думу депутатами Государственной Думы ФС РФ Д.В. Ушаковым, М.В. Емельяновым, А.В. Руденко, С.А. Дорониным, О.Л. Михеевым был внесен Проект федерального закона «О посреднической (агент-

¹ Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 года № 315-ФЗ // Российская газета. – 06.12.2007. – № 4536 (0).

² Федеральный закон «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ» от 22 июля 2007 г. № 148-ФЗ // Российская газета. – 25.07.2008. – № 4715.

³ Правительство обсуждает как регулировать риелторов. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/02/17/629979-pravitelstvo-obsuzhdaet-kak-regulirovat-rieltorov/> (дата обращения 25.11.2017).

ской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью» № 1106182-6¹, который был направлен на установление основ правового регулирования риелторской деятельности в Российской Федерации. Анализ пояснительной записки к проекту закона показал, что в основе данного проекта лежит модель саморегулирования профессиональной деятельности, дополненная установлением имущественной ответственности субъектов предпринимательской деятельности и некоторыми административно-правовыми нормами.

Данный законопроект был отклонен Государственной Думой ФС РФ.

Рассмотрим, как сами представители риелторского сообщества относятся к идее саморегулирования риелторской деятельности.

Представители бизнеса считают, что самым эффективным регулятором отрасли будет введение обязательного саморегулирования, которое является более предпочтительным не только для самих риелторов, но и для органов власти, поскольку нести ответственность за деятельность его членов и выдавать разрешения на деятельность агентствам и физлицам будут СРО, а не государство, как в случае с лицензированием. Об этом рассказали участники круглого стола «Регулирование в риелторском бизнесе»².

Например, Елена Николаева, первый зампред Комитета Госдумы по жилищной политике и ЖКХ высказывает уверенность в том, что государство не готово нести финансовую ответственность за деятельность черных риелторов. В этом смысле, как считает зампред, самым эффективным инструментом будет обязательное саморегулирование, когда профессиональное сообщество принимает на себя соответствующие риски, но и оно же допускает выход на рынок. По ее словам, переход на обязательное саморегулирование сделает рынок недвижимости более прозрачным и

¹ Проект Федерального закона «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью» № 1106182-6, внесен Д.В. Ушаковым, М.В. Емельяновым, А.В. Руденко, С.А. Дорониным, О.Л. Михеевым, принят к рассмотрению протоколом заседания Совета Государственной Думы от 06 октября 2016 г. № 1. Документ официально опубликован не был. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=8732#0> (дата обращения 01.12.2017).

² Николаева Е.В. Агент вне закона // Российская газета. – 17.06.2015. – № 7.

понятным для клиентов. «На этом рынке сформировалась недобросовестная конкуренция: наряду с профессиональными компаниями, вкладывающими средства в обучение своих сотрудников и работающих максимально открыто, работает большое количество риелторских агентств, которые не готовы работать в рамках прозрачного рынка. Некоторые из этих компаний действуют по принципу антириелторов, но никто не несет ответственности за их деятельность».

Елена Симко¹, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, вице-президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», напоминает о том, что функции лицензирования риелторской деятельности сейчас отданы на откуп гильдиям, однако проходят аттестацию там меньше половины от работающих на рынке специалистов. Так, Елена Симко отмечает, что ответственные компании объединяются под крылом региональных гильдий, проводят процедуры добровольной сертификации своих услуг и аттестации специалистов по стандартам Российской гильдии риэлторов, но, по статистике, таких агентств меньше половины от всех игроков рынка и, поэтому, самый правильный путь в данном направлении – это регулирование риелторской деятельности через СРО, так как в этом случае государству не потребуется нести дополнительные затраты. Вице-президент Гильдии риэлторов Московской области скептически относится к идеи создания системы лицензирования как альтернативы саморегулированию, так как лицензирование уже показало свою неэффективность. По её мнению, риелторское сообщество скорее само способно очистить свои ряды от недобросовестных «псевдориэлторов».

И.А. Щербинина², напротив, полагает, что Гильдии риэлторов достаточно для регулирования риелторской деятельности.

В.П. Шапран³, президент Красноярского Союза Риэлторов, говорит о том, что саморегулирование в отрасли это, в первую очередь, единые стандарты работы, про-

¹ Симко Е.О. Саморегулирование риелторской деятельности сегодня. – М.: НВЦ «БиблиоМаркет», 2015. – С. 13.

² Щербинина И.А. Риелторское сообщество в ожидании закона // Недвижимость и бизнес. – 2015. – № 1. – С. 4.

³ Шапран В.П. Законодательное регулирование риелторской деятельности. – М.: СТАТУТ, 2015. – С. 34.

зрачность деятельности, что делает услугу понятной потребителю, и повышает степень доверия к профессии. Коллективная ответственность членов СРО за результаты деятельности каждого отдельного субъекта, являющегося членом СРО также повышает личную ответственность за качество услуги, что делает потребителя более защищенным от непрофессиональных действий недобросовестных игроков рынка недвижимости.

Сторонники саморегулирования риелторской деятельности сходятся во мнении, что агентства, которые не изъявляют желание вступить в СРО, в первую очередь подвергают сомнению саму законность своей деятельности, что повлечет к значительному снижению обращений в эти компании, и, как следствие вынужденный уход с рынка случайных игроков, не желающих принимать цивилизованные методы работы.

Высказывается мнение, что когда на правовом поле исчезают правила «игры», профессиональным участникам остается одно – самоорганизовываться. Ст. 121 ГК РФ гласит, что коммерческие организации могут создавать объединения с целью координации предпринимательской деятельности. Основная идея СРО заключается в переложении контрольных и надзорных функций за деятельностью субъектов в конкретной сфере с государства на самих участников рынка. При этом с государства снимаются избыточные функции и, как следствие, снижаются бюджетные расходы. Глобальная задача саморегулируемых организаций – становление цивилизованного рынка недвижимости, разработка кодекса риелтора и, в большей степени, выработка общих правил этики участников рынка¹.

Сертифицированные агентства недвижимости, вступившие в СРО получают доступ к единой базе данных, соглашаясь с установленными стандартами работы. Для клиентов членство агентства недвижимости в саморегулируемой организации означает выбор качественных услуг, оперативность обработки претензий и разрешения споров и, пожалуй, самое главное – гарантия возмещения ущерба в случае несоответствующего оказания услуг. Таким образом, практическая цель саморегу-

¹ Е.А. Иванов. Профессионал РГР // Вестник Российской гильдии риелторов. – 2011. – № 3. – С. 14.

лируемых организаций состоит в минимизации возможных рисков и охране интересов как самих риелторов, так и в предупреждении причинения вреда потребителям риелторских, которыми в большей части являются физические лица, являющиеся заведомо слабой стороной в таких отношениях.

Другим преимуществом является применение мер дисциплинарного воздействия по отношению к своим членам. То есть в случае некачественного оказания услуг потребитель обратится не к чиновникам отрасли (как было бы при законодательном регулировании), а напрямую в профессиональную ассоциацию, где его претензия будет рассмотрена в кратчайшие сроки и, скорее всего, удовлетворена, а виновны наказаны. Таким же образом разрешаются споры и среди членов СРО.

Алексей Лагутин¹, директор агентства недвижимости «КРОМ», являющийся сторонником позиции, что регулирование риелторской деятельности должны осуществлять сами риелторы, полагает, что создание СРО риелторов означает создание площадки для обучения кадров, выделение общих стандартов работы, которым должны подчиняться все члены СРО риелторов, появление общего фонда решения проблем и вопросов с потребителями.

Таким образом, СРО – это порядок взаимодействия входящих в нее компаний, согласно установленным правилам и нормам, и возможность влияния на них. В нашей стране стандарты риелторской деятельности, утвержденные государством, разработаны Российской гильдией риэлторов. В настоящее время только ее региональные филиалы имеют право, с точки зрения законодательства, создавать СРО по данным Стандартам.

Таким образом, стремление граждан вложить средства в нечто надежное, чем является недвижимость, сделало профессию риелтора весьма востребованной и популярной на российском рынке. Однако из-за отсутствия законодательной и нормативной базы риелторские фирмы на нашем рынке не имеют единых, общих для всех принципов работы, что характерно для американских риелторов.

¹ Лагутин А.В. Курс на саморегулирование // Российское предпринимательство. – 2015. – №. 2. – С. 13.

Полагаем, что слепое копирование западных образцов не всегда оправдано, потому что состояние рынка недвижимости в западных странах несколько иное, нежели в России. Потенциал его участников, инфраструктура этого рынка по уровню намного выше. Тем не менее опыт работы зарубежных коллег весьма важен и многие его аспекты вполне приемлемы и для российских реалий.

II РИЕЛТОРСКИЙ ДОГОВОР КАК ПРАВОВАЯ ФОРМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Понятие риелторского договора

Предоставление риелтором услуг юридическим и физическим лицам осуществляется на основании заключаемых между ними письменных договоров. В соответствии со ст. 420 ГК РФ договор – соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Осуществление риелторской деятельности в рамках гражданско-правовых отношений связано с оказанием услуг фактического, так и юридического характера, направленных на удовлетворение потребности клиента в представительстве, содействии при заключении им сделок с недвижимостью, защите его прав и интересов перед третьими лицами в целях экономически выгодного изменения имущественного положения клиента.

Однако, в силу того, что риелторская деятельность осуществляется в Российской Федерации непродолжительное время, при оказании риелторских услуг возникает множество проблем. Это связано с отсутствием в Российской Федерации специального регулирования риелторской деятельности, позволяющего должным образом регламентировать данный вид предпринимательской деятельности.

Поскольку деятельность фактических посредников при приобретении или продаже жилья не урегулирована специальными нормами, сами субъекты предпринимательской деятельности – риелторы, определяют характер договора с клиентом

самым различным образом: «об оказании риелторских услуг», «о посреднических услугах при продаже жилого помещения», «об оказании информационно-аналитических услуг на рынке недвижимости», «партнерское соглашение», что в конечном счете приводит к возникновению многочисленных судебных споров по взысканию риелторами вознаграждения за свои услуги, неопределенности в сознании простых граждан о том, какие обязанности риелтор обязан выполнить в соответствии с законодательством и договором.

В юридической литературе так же отсутствует единство мнений относительно правовой природы договора на оказание риелторских услуг, в том числе, имеют место утверждения, согласно которым необходимость в специальном регулировании отсутствует, поскольку такая деятельность регулируется положениями ГК РФ, касающимися либо агентирования, либо возмездного оказания услуг. Разделение точек зрения относительно сущности и регулирования риелторского договора так же вызвана многообразием и противоречивостью вариантов договорных и публичных правоотношений с недвижимостью.

Так, существует точка зрения, что риелторской договор – это договор возмездного оказания услуг по которому исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (п. 1 ст. 779 ГК РФ).

Данную точку зрения разделяет Е.В. Накушнова, которая характеризует анализируемый договор как договор возмездного оказания услуг, обладающий всеми присущими этому виду договоров признаками, закрепленными в ст. 779 ГК РФ, и предмет которого составляют услуги, предоставляемые при совершении гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости и правами на них, а сторонами выступают исполнитель (риэлтор) и заказчик (потребитель)¹. По ее мнению «правовое регулирование договорных обязательств по оказанию риелторских услуг должно осуществляться следующим образом: общее правовое регулирование - гл. 39 ГК РФ, а специальное регулирование – на основе принятия специального закона «О риэл-

¹ Накушнова Е.В. Договор оказания риэлторских услуг в гражданском праве России: автореферат... докт. юрид. наук. – Саратов, 2010. – С. 153-154.

торской деятельности в Российской Федерации». При этом Е.В. Накушнова отмечает, что договор оказания риелторских услуг еще не сформировался как самостоятельный договорной тип, и приходит к выводу о том, что вопрос о правовой природе риелторского договора на настоящем уровне развития гражданского законодательства в Российской Федерации не может быть разрешен однозначно.

В теории и практике бытует мнение о том, что действия риелтора по подбору подходящего клиенту объекта недвижимости и сопровождение сделки, т.е. юридическая консультация по регистрации перехода права собственности в Росреестре, должна квалифицироваться как договор оказания услуг. Ответственность исполнителя за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора, в таком случае, должна определяться общей ст.723 ГК РФ в случае если заказчик юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, и специальными нормами ст. 737 ГК РФ и ст. 29 Федерального закона РФ «О защите прав потребителей»¹ в случае, если заказчиком является гражданин заключающий договор исключительно для личных, семейных, домашних, бытовых и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности².

Полагаем, что, например, в случае, если клиентом риелтору была выдана доверенность на заключение сделки продажи недвижимости и поручено совершение не только юридических, но иных действий, в частности по подбору недвижимости, такой договор следует квалифицировать как агентский ст. 1005 ГК РФ в соответствии с которым одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

Проведем подробный анализ теоретических взглядов, рассматривающих риелторской договор как посреднический.

¹ Федеральный закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-I // Ведомости СНД РФ и ВС РФ. – 09.04.1992. – № 15. – Ст. 766.

² Постановление Пленума ВС РФ «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» от 28 июня 2012 г. № 17 // Российская газета. – 11.07.2012. – № 156.

Так, Д.В. Петелин¹ с позиций частногоправового регулирования определяет, что договорное правоотношение, сторонами которого являются риелтор и клиент, представляет собой комплексное посредническое обязательство, обусловленное участием в данных договорных отношениях особого субъекта – риелтора, а также тем, что в предмет риелторских договоров входит осуществление юридических (заключение сделок с недвижимостью от имени и за счет клиента) и фактических действий посреднического характера (подбор и организация показов объектов недвижимости) либо их совокупности, подчиненных цели этих договоров, и связанных с недвижимостью. Исходя из цели договорного регулирования и объема оказываемых риелторских услуг, стороны вправе самостоятельно определять, какой договор они намерены заключить, руководствуясь принципом свободы договора (ст. 421 ГК РФ), позволяющим заключать поименованные и непоименованные договоры, а также договоры, содержащие элементы различных видов договоров (п. 3 ст. 421 ГК РФ).

А.В. Лейба² выделяет следующий предмет риелторского договора: совершение риелтором действий исключительно фактического характера, направленных на оказание содействия и иной помощи своему клиенту в заключении сделки в отношении объекта недвижимости, т.е. в последующем осуществлении контакта между собой продавца и покупателя при купле-продаже, арендодателя и арендатора – при аренде (найме).

О.В. Семушкина³ так же относит договорные отношения, возникающие между клиентом и риелтором, к договорам посредничества, отмечает, что содействие посредника выражается в осуществлении фактических действий (поиске контрагента, ведении переговоров, участии в разработке условий будущей сделки, консультировании по вопросам заключения сделки и сведении сторон для последующего заключения сделки).

¹ Петелин Д.В. Договорное регулирование риелторской деятельности в Российской Федерации: автореферат ... докт.юрид.наук. – М., 2008. – С. 220.

² Лейба А.В. Особенности риелторского (маклерского) договора в сфере оборота жилых помещений // Жилищное право. – 2013. – № 10. – С. 3.

³ Семушкина О.В. Договор фактического посредничества // Хозяйство и право. – 2011. – № 9. – С. 103.

Отметим, что в современной цивилистике посредничество подразделяется на два основных вида: простое, которое именуется, также фактическим посредничеством, с одной стороны, и юридическое – с другой. Сущность первого сводится к тому, что одно лицо совершает для другого лица, его нанявшего – заказчика ряд фактических действий, направленных на заключение сделки, таких, как, например, организация переговоров, зачастую, консультирование заказчика по вопросам заключения сделки. При этом сам посредник в правоотношения с контрагентом по договору не вступает.

А.В. Егоров¹ отмечает, что «фактическое посредничество – это, по сути, сведение контрагентов. То есть посредник сам не заключает сделку по поручению «хозяина дела». Он находит подходящего контрагента, договаривается с ним об условиях сделки и сводит его с «хозяином дела», сопровождает сделку, в частности, консультациями и юридической поддержкой. Если «хозяин дела» заключает с найденным контрагентом договор, то посредник приобретает право на вознаграждение. На этом его миссия заканчивается».

Отметим, что в европейском праве фактическое посредничество выделяется как самостоятельная разновидность договоров. Так, например, в немецком праве оно называется маклерским договором². В Российском дореволюционном праве также существовал данный институт³, но в действующем ГК РФ не нашел закрепления. Примечательно, что на практике маклерские отношения очень распространены: именно так работают, например, агентства по подбору персонала, риелторские агентства. В силу отсутствия специального правового регулирования фактического посредничества, которое ограничивается сведением контрагентов, подобные отношения иногда неверно, как полагается, квалифицируют как возмездное оказание услуг.

¹ Егоров А.В. Посредничество в законодательстве и доктрине гражданского права. – М.: СТАТУТ, 2002. – С. 123.

² Франсуаза Ранверсе. Рыночное посредничество // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 3. – С. 23.

³ Лисицын А.В. Как работают риелторы за рубежом. – С. 13.

Как уже было сказано выше, наряду с фактическим посредничеством, существует посредничество юридическое. Оно подразумевает под собой представление интересов заказчика во взаимоотношениях с третьим лицом, заключение договора для заказчика на условиях наиболее выгодных последнему. Данные действия уже не носят чисто фактический характер, но порождают у заказчика определенные права и обязанности, а, следовательно, влекут юридические последствия.

Потребности рынка недвижимости, диктуемые практикой обращения соответствующих видов имущества в рамках гражданского оборота, с очевидностью подразумевают использование обеих разновидностей посредничества. Причем речь идет не об их отдельном использовании, а о фактически сложившейся связи маклерства и юридического посредничества при реализации и приобретении объектов недвижимого имущества, так как только она способна в полной мере удовлетворить потребности широкого круга заказчиков. Для целей законодательного регламентирования правовой конструкции, объединяющей фактическое и юридическое посредничество, во вступившую в силу в 1996 г. вторую часть Гражданского кодекса Российской Федерации, нововведением на тот момент для отечественного права был институт агентирования¹.

В соответствии со ст. 1005 ГК РФ, по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

Необходимо подчеркнуть, что введение в отечественное законодательство института агентирования было предопределено уже складывающейся на момент создания второй части ГК РФ посреднической практикой, в том числе в сфере оборота недвижимости, в которой маклерство и юридическое посредничество объединялись путем использования смешанных договоров, базирующихся на принципе диспозитивности установления договорных условий.

¹ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (Ч. II) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ / под ред. О.Н Садикова. – М.: Инфра, 2008. – С. 278.

Таким образом, в юридической литературе высказывается мнение об оптимальности использования именно агентирования при урегулировании правоотношений между заказчиком и риелтором, так как именно указанная правовая конструкция позволяет наиболее полно удовлетворить потребности заказчика. Эта позиция находит свое отражение в трудах целого ряда авторитетных современных отечественных цивилистов, таких, как Б.И. Пугинский¹, Т.Е. Абова² и А.Ю. Кабалкин и ряд иных, которые прямо указывают, что риелторская деятельность является одним из направлений агентирования.

Важно отметить, что на уровне законов РФ исследуемый вид договора на сегодняшний день, не упомянут. Попытка его закрепления была предпринята при разработке законопроекта «О риелторской деятельности в Российской Федерации», который так и не был принят Государственной Думой³. Однако и эта законодательная инициатива не содержала в себе глубокой и содержательной регламентации договорных правоотношений между заказчиком и риелтором, но была весьма поверхностна даже с точки зрения урегулирования существенных условий рассматриваемого вида договора. Перечень действий, которые потенциально может осуществлять риелтор при исполнении своих посреднических обязанностей, весьма обширен. По факту, в сфере оборота недвижимости риелтор берет на себя обязательства по выполнению только тех из них, которые подчинены основной цели риелторского договора, каковой является заключение той или иной сделки с недвижимым имуществом в интересах клиента.

Данная позиция сводится к тому, что если агент выступает от своего имени в отношениях с третьим лицом и какой-либо вопрос подлежит регулированию главой 51 ГК РФ в соответствии со ст. 1011 ГК РФ, то юридические действия, которые вправе совершать агент, ограничиваются, лишь сделками, поскольку договор комиссии не предусматривает совершения иных юридических действий.

¹ Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Истоки, 2005. – С. 221.

² Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (Ч. II) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ / под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. – М.: Проспект, 2012. – С. 325.

³ Рудяков А.Н. О защите гражданских прав и интересов третьих лиц при оказании риелторских услуг: зарубежный опыт // Юридический мир. – 2012. – № 11. – С. 89.

Такого рода выводы кажутся спорными по следующим причинам. Предмет агентского договора как де-юре, так и де-факто шире, чем предмет договора комиссии. Законодатель в ст. 1011 ГК РФ указывает на то, что нормы, регулирующие договоры поручения и комиссии применяются к договору агентирования, если, они не противоречат главе ГК РФ и существу агентского договора. При этом нельзя не учитывать отсутствия легального определения существа агентирования в силу чего трактовать закрепленную в ст. 1011 ГК РФ норму в пользу сужения возможностей договаривающихся сторон по наделению полномочиями, агента, вне контекста сложившейся практики, а также принципа диспозитивности согласования контрактных условий представляется некорректным¹.

В рамках практического применения риелторского договора вопрос о степени определенности действий, которые должен совершить агент для принципала, особенно важен, поскольку любые сделки с недвижимостью связаны с повышенным риском для принципала. Определенная степень риска лежит на агенте в том случае, когда он, действует от своего имени, так как в этих условиях не только права, но и обязанности по совершенной им сделке возлагаются на него.

Однако анализируя современный рынок недвижимости в России, мы приходим к выводу о том, что основная масса юридически значимых действий, производимых риелторами сводится к заключению договоров купли-продажи, мены, дарения, аренды недвижимого имущества в интересах, от имени и за счет заказчика.

Как уже говорилось выше, к отношениям, вытекающим из агентского договора, применяются правила о договорах поручения или комиссии в зависимости от того, от чьего имени выступает агент. Оба этих договора подразумевают совершение исключительно юридических действий, из чего в контексте содержания ст. 1011 ГК РФ может, возникнуть впечатление, что без указания на их осуществление заключение агентского договора невозможно.

Кроме того, еще один важный вопрос, который стоит перед современной цивилистикой, заключается в корректности предвидения в агентском договоре исклю-

¹ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй / под ред. Абовой Т.Е. и А.Ю. Кабалкина. – М : Проспект, 2012. – С. 327.

чительно юридических действий с учетом параллельного существования в отечественном праве специализированных договоров – комиссии и поручения.

С формальной точки зрения предметом агентского договора не могут быть, как только фактические, так и исключительно юридические действия. Данный вывод базируется на определении договора в ГК РФ, в котором юридические и фактические действия агента соединены союзом «и», что можно истолковать как неразрывное единство этих действий. Вместе с тем, более абстрактная трактовка, изложенная в абз. 1 п. 1 ст. 1005 ГК РФ, может привести к выводу о стремлении законодателя связать скорее логически, нежели нормативно юридические и фактические действия между собой¹.

Необходимо затронуть и тот факт, что, определяя предмет агентирования, законодатель обязал агента совершать определенные действия, в то время как комиссия и поручение, согласно закону, обязывают комиссионера и поверенного совершить действия. Безусловно, все действия агента по договору направлены на достижение определенной цели и принципалу в принципе неважно, какие именно действия совершит агент, его в первую очередь интересует результат, соответствующий его ожиданиям. Но и в отношениях, возникающих из риелторского договора, мы наблюдаем сходное положение, когда речь заходит о необходимости достижения конкретизированного результата. Учитывая, зачастую, большой объем выполняемых в сфере риелторства фактических и юридических действий, для контрагентов по риелторскому договору является обременительным предусматривать в договоре все действия риэлтора, необходимые для выполнения всегда различных в каждом случае пожеланий заказчика. Дифференциация последовательности и объема действий может быть обусловлена, также спецификой самого объекта недвижимости, на который направлена сделка между риелтором и заказчиком, иными, факторами, которые, зачастую, делают фактически невозможным предусмотреть весь объем действия, требуемых к исполнению риэлтором. Использование в подобных ситуациях именно договора агентирования способствует избеганию дополнительных, так как

¹ Ситдикова Л.Б. Спорные вопросы договорной конструкции возмездного оказания оценочных и риелторских услуг // Вестник ФАС Западно-Сибирского округа. – 2009. – № 2. – С. 23.

позволяет установить лишь направленность действий риэлтора. Этим агентский, договор и, как его разновидность, риелторский договор выгодно отличается от договоров поручения и комиссии, которые требуют от посредника совершить те или иные действия¹.

Произведенный анализ данного вопроса позволяет сделать собственные выводы, суть которых сводится к следующему. Правомочность риелтора выступать от своего имени, от имени риелтора или заказчика напрямую зависит от той модели, по которой построен основной риелторский договор. В целях исполнения поручения принципала субагент может действовать от своего имени, либо от имени агента только в случае построения основного агентского договора по модели договора комиссии. Иное нарушало бы права заказчика по основному договору, в силу которого права и обязанности по вновь заключенным сделкам должны возникать непосредственно у него, а не у посредника. Поэтому в ситуации, когда агент ограничен рамками прямого представительства и не наделен правом передоверия, субагенту действительно остается только та часть деятельности агента, которая вписывается в круг фактических действий или вспомогательных юридических действий, выходящих за рамки сделок. Если же основной агентский договор построен по модели договора комиссии, субагентский договор может быть построен как по модели договора поручения, и тогда субагент выступает в сделках с третьими лицами от имени агента, так и по модели договора комиссии, и тогда субагент совершает сделки от своего собственного имени. В последнем случае агент приобретает права и обязанности принципала по отношению к субагенту. Такого рода вывод можно сделать исходя из содержания ст. 994 ГК РФ, которая прямо указывает на него в рамках отношений комиссионера и субкомиссионера, что с учетом положений статьи 1011 не оставляет сомнений в его правильности.

Существует так же точка зрения, что «по своей правовой природе договор в сфере оказания риелторских услуг является смешанным, поскольку содержит раз-

¹ Пискунова М.Г., Киндеева Е.А. Недвижимость. Права и сделки. – М.: Юрайт-Издат, 2011. – С. 944.

личные элементы других видов договоров¹, которые в зависимости от вида оказываемой услуги можно разделить на:

- 1) информационные и консультационные услуги, предусматривающие получения информации и (или) консультации относительно объекта недвижимости;
- 2) посреднические услуги, предусматривающие непосредственное участие риелтора во взаимоотношениях с контрагентами недвижимого имущества»:

Достаточно четко эта позиция выражена и в совместной работе Е.С. Петровой и Л.Б. Ситдиковой, где указывается, что «договор оказания риелторских услуг необходимо рассматривать как непоименованный договор, который может сочетать в себе элементы различных видов договоров: возмездного оказания услуг (информационных и консультационных), договоров поручения, комиссии и агентирования»². Даная точка зрения предполагает, что такие договоры, как договор возмездного оказания услуг с одной стороны и агентский договор, договор комиссии, договор поручения с другой – это договоры разного вида, причем одного уровня общности.

Отметим, что действительно, в соответствии с п. 3 ст. 421 ГК РФ стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор). К отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора³.

Смешанные договоры условно разделяют на две группы. К первой группе относятся договоры, содержащие элементы различных договоров, имеющих равно порядковую значимость в целом для договора, в связи с чем их сложно отнести к тем или иным предусмотренным ГК РФ или иными правовыми актами договорам. Во вторую группу выделяют договоры, которые осложнены либо элементами отдель-

¹ Петрова Е.С. Гражданско-правовое регулирование отношений в сфере оказания риелторских услуг по законодательству Российской Федерации: автореферат ... докт. юрид. наук. – М., 2013. – С. 9.

² Петрова Е.С., Ситдикова Л.Б. Риелторские услуги в гражданском праве России. – М.: СТАТУТ, 2013. – С. 48.

³ Брагинский М.И. Договор хранения. – М.: СТАТУТ, 1999. – С. 152.

ных типов договоров на оказание услуг, либо включают в себя совокупность разных элементов, но преобладающее значение при этом имеет один из элементов. Это позволяет отнести договор к известному типу и применить к нему в субсидиарном порядке нормы, посвященные другим элементам такого договора¹. Полагаем, что полноценный риелторский договор, включающий в себя весь комплекс услуг, оказываемых клиенту, можно отнести к первой группе смешанных договоров, так как он содержит в себе элементы договора на оказание услуг, элементы агентского договора, элементы договора комиссии и договора поручительства договор комиссии; договор поручительства.

Анализируя вышеизложенные подходы к определению правовой сущности и конструкции риелторского договора, учитывая его смешанную природу, полагаем возможным сформулировать следующее авторское определение анализируемого договора: одна сторона (исполнитель) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (заказчика) действия фактического характера с объектами недвижимости в соответствии с профессиональными стандартами и правилами, от своего имени или от имени заказчика за счет заказчика, а другая сторона – заказчик, обязуется оплатить оказанную услугу в полном объеме.

2.2 Юридическая характеристика договора

Договор оказания риелторских услуг попадает под регулирование гл. 39 ГК РФ, так правила главы применяются к договорам оказания услуг связи, медицинских, ветеринарных, аудиторских, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, туристическому обслуживанию и иных, за исключением услуг, оказываемых по договорам, указанных в п. 2 ст. 779 ГК РФ. В перечень услуг, не подпадающих под регулирование гл. 39 ГК РФ не входит агентирование, регулируемое гл. 52 ГК РФ.

¹ Тихомирова А.В. Оказание гостиничных услуг по российскому гражданскому праву: учеб. пособие / под ред. В.В. Кваниной. – М.: Юрлит-информ, 2011. – С. 138.

Согласно ст. 779 ГК РФ, по договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги.

Из определения договора следует, что он является консенсуальным, возмездным и двусторонним. Кроме того, он относится к группе публичных договоров. Рассмотрим юридическую природу данного договора поподробнее.

Риелторский договор является консенсуальным, что является следствием определения момента его заключения, который определяется достижением сторонами соглашения по всем существенным условиям договора. Для заключения данного вида сделки не требуется государственная регистрация, в силу чего положение п. 3 ст. 433 ГК РФ в данном случае не применимо.

Б.Л. Хаскельберг и В.В. Ровный¹ верно отмечают в своей совместной научной работе, что принятое в доктрине российской цивилистики деление договоров на консенсуальные и реальные определяет начало движения правоотношения, связанное с перфекцией (законченностью) конкретного договора. Иначе говоря, консенсуальная сделка считается заключенной при наличии волеизъявления сторон договора, тогда как для заключения реальной сделки помимо достижения согласия необходима, также и передача имущества.

По мнению указанных авторов, выделение консенсуальных и реальных договоров с какими-либо их объективными признаками, как-то субъектным составом, объектом, содержанием напрямую не связано, но зависит лишь от вида сложившейся в их отношении договорной практики, закрепленной нормативно.

Отличную от изложенной точки зрения позицию высказывает другая группа авторов – М.И Брагинский. и В.В. Витрянский², которые полагают, что для конечного определения консенсуальности или реальности сделки необходимо рассматривать взаимный интерес сторон и целевую направленность их вступления в договорные

¹ Хаскельберг Б.Л. Консенсуальные и реальные договоры в гражданском праве. – Томск.: Вестник ТГУ, 2003. – С. 10.

² Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. – М.: Юристъ, 2010. – С. 315.

правоотношения. Если цель совершения сделки состоит в получении вещи в работе или услуге, а также соответственно в вознаграждении за их реализацию, договор формируется по консенсуальной модели. В остальных случаях, когда предметом договора служит совершение действий по отношению к имуществу, на лицо модель реального договора. Учитывая установление направленности действий в рамках договора в его предмете, можно сделать вывод о том, что деление договоров на консенсуальные и реальные непосредственно связано именно с предметом договора.

В действующем российском законодательстве дифференциация договоров по моменту их заключения предусмотрена в первой части ГК РФ, и хотя сами понятия консенсуальных и реальных договоров в законодательстве отсутствуют, очевиден вывод, что модель консенсуального договора является общим правилом, тогда как модель реального договора – предусмотренным законом исключением. Необходимо согласиться с рядом авторов, указывающих на то, что деление договоров на реальные и консенсуальные не отличается строгостью, в результате чего существует немало договоров, которые могут свободно или с соблюдением ряда условий заключаться как по консенсуальной, так и по реальной модели. Таковыми, например, следует признать договоры страхования, доверительного управления имуществом, ссуды, а также хранения в случае, если хранитель имеет статус профессионального хранителя¹.

Вместе с тем, нельзя не признать, что в большинстве случаев модель консенсуального или реального договора применительно к определенному договорному типу и виду договора формулируется императивно и не может быть изменена соглашением сторон. В своем исследовании М.И. Брагинский абсолютно верно указывает, что при отсутствии специального на то дозволения закона, изменение договора из реального в консенсуальный или наоборот, в принципе, возможно по соглашению сторон².

Другим немаловажным признаком риелторского договора, который нельзя не рассмотреть при исследовании его правовой природы является двусторонний харак-

¹ Беленков Р.А. Гражданское право. – М.: А-Приор, 2007. – С. 17.

² Брагинский М.И. Договорное право: Общие положения. – С. 340.

тер данной сделки. Одной стороной является риелтор, совершающий те или иные действия для другой стороны – заказчика. Риелторский договор, является посредническим, в силу чего третьи лица, с которыми взаимодействует риелтор, в рамках исполнения договора, сторонами по данной сделке быть не могут в силу самой сущности посредничества. Она в свою очередь подразумевает связь между клиентом и третьими лицами через посредника, которая базируется уже на других договорах, в нашем случае имеющих, в основном, вещно-правовую природу.

Другой вопрос, который необходимо рассмотреть в рамках исследования тематики двухстороннего характера риелторского договора и субъектного состава данной сделки, является вопрос о том, от чьего имени заключаются сделки субагентом при исполнении им субагентского договора. Закон на этот счет содержит только одно правило, запрещающее субагенту заключать сделки с третьими лицами от имени принципала иначе, как по праву передоверия. На этот счет в отечественной цивилистике однозначное мнение отсутствует. Выделим три основных позиции по данному вопросу.

Одна группа ученых полагает, что по общему правилу, субагент заключает сделки с третьими лицами от имени агента, ее, в частности, разделяет Яковлев В.Ф. Иной позиции придерживается Н.А. Шебанова¹, утверждая, что во всех, кроме передоверия, случаях субагент при заключении сделок с третьими лицами выступает от собственного имени. Е.А. Суханов², в отличие от двух вышеуказанных правоведов считает, что совершение субагентом юридических действий является исключением, поскольку предметом субагентского договора должны быть действия фактические. При этом допускается возможность, совершения субагентом юридических действий для агента, в том числе и от его имени.

Формулировка публичного договора, закрепленная в ст. 426 ГК РФ, предоставляет возможность отнесения к публичным договорам только тех договоров, которые заключаются коммерческими организациями. Из содержания данной нормы

¹ Комментарии к Гражданскому Кодексу Российской Федерации (Ч.II) / под ред. проф. О.Н. Садикова. – М.: Исток, 2003. – № 4. – С. 56.

² Суханов Е.А. Договор на обслуживание граждан // Вестник МГУ. Серия 11. Право. – 1984. – № 4. – С. 20.

можно сделать вывод, что все иные субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность (индивидуальные предприниматели без образования юридического лица и некоммерческие организации, осуществляющие в соответствии с законом и учредительными документами предпринимательскую деятельность), находятся вне режима публичного договора¹. Так как риелторские услуги могут предоставлять только юридические лица и индивидуальные предприниматели, из этого следует, что договор на оказание риелторских услуг является публичным.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, целесообразно будет сказать, что договор на оказание риелторских услуг, является консенсуальным, возмездным и двусторонним, а также самостоятельным типом гражданско-правовых договоров и одновременно по своей юридической природе относится к смешанным договорам (предметом данного договора выступают представительские услуги, которые, в свою очередь, находят выражение в таких договорах, как договор поручения, комиссии, агентирования).

2.3 Существенные условия договора

В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Первым среди существенных условий договора законодатель назвал условие о предмете. Предмет договора возмездного оказания услуг представляет собой действие (или бездействие), которые должна совершить обязанная сторона (или, соответственно, воздержаться от их совершения)².

¹ Тихомирова А.В. Оказание гостиничных услуг по российскому гражданскому праву. – С. 124.

² Витрянский В.В. Существенные условия договора в отечественной цивилистике и правоприменительной практике // Вестник ВАС РФ. – 2002. – № 6. – С. 78.

В качестве предмета риелторского договора выступает оказание риелторских услуг.

Услуга – это виды деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. Это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в форме деятельности. Таким образом, само оказание услуги создает желаемый результат¹.

Понятие «услуга» находится на стыке двух наук – экономики и юриспруденции, следовательно, не имеет строго как экономического, так и строго юридического содержания, воплощая в себе элементы той и другой науки.

ГК РФ относит услуги к объектам гражданских прав (ст. 128 ГК РФ). Современный законодатель, как следует из ст. 128 ГК РФ, стоит на позиции плюралистической теории объекта гражданского правоотношения, понимая под объектами то, на что они направлены, по поводу чего они возникают и существуют, на что оказывают воздействие².

Законодатель, придавая услугам статус объекта гражданских прав, проявляет тем самым свою позицию по отношению к «услугам», выделяя и подчеркивая их значимость. Так, например, в ст. 2 ГК РФ, давая легальное определение предпринимательской деятельности, законодатель особо выделяет положение об оказании услуг лицами, ее осуществляющими, отграничивая тем самым их от работ.

Услуга отличается от работы и тем, что ее оказание не приводит к появлению овеществленного результата, она сводится к совершению ряда действий или к осуществлению определенной деятельности (п. 1 ст. 779 ГК РФ). Результатом деятельности по оказанию услуги может быть удовлетворение физических (медицинские, туристические), информационных (консультационные, услуги по обучению) и иных потребностей заказчика. Эффект от услуги можно наблюдать, но нельзя получить как вещь.

¹ Санникова Л.В. Обязательства об оказании услуг в российском гражданском праве: автореферат... докт. юрид. наук. – М., 2007. – С. 19-20.

² Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (Ч. I) / под ред. Т.Е. Абовой. – М.: Юрайт-Издат, 2005. – С. 329.

Как отмечают в литературе, для услуг характерны следующие признаки: не овеществлённый результат, то есть неосвязаемость, неотделимость от источника, тесная связь с личностью исполнителя, синхронность оказания и получения услуги, моментальность потребления, несохраняемость, невозможность хранения и накопления услуг впрок, неустойчивость качества услуг, невозможность исполнителем гарантировать результат услуги, эксклюзивность услуг, которая выражается в их неоднородности и изменчивости и др¹.

Все услуги подлежат классификации по самым разнообразным критериям. Нас же в первую очередь интересует классификация услуг по функциональному значению.

Так, в соответствии с данным критерием, ГОСТ 50646-2012 подразделяет их на материальные (материальная услуга – это услуга по удовлетворению материально-бытовых потребностей потребителя услуг. Она обеспечивает восстановление (изменение, сохранение) потребительских свойств изделий или изготовление новых изделий по заказам граждан, а также перемещение грузов и людей, создание условий для потребления. Экономисты традиционно относят эти услуги к производственной сфере, в частности, к материальным услугам могут быть отнесены бытовые услуги, связанные с ремонтом и изготовлением изделий, жилищно-коммунальные услуги, услуги общественного питания, услуги транспорта и т.д.) и социально-культурные услуги (социально-культурная услуга – это услуга по удовлетворению духовных, интеллектуальных потребностей и поддержание нормальной жизнедеятельности. Она обеспечивает поддержание и восстановление здоровья, духовное и физическое развитие личности, повышение профессионального мастерства, относится к нематериальной сфере производства. К социально-культурным услугам могут быть отнесены гостиничные, медицинские, услуги туризма, культуры и т.д. Последние услуги в юридической литературе называют личными услугами. Для них характерно то, что они непосредственно направлены на личность услугополучателя, способны воздействовать на его состояние. Это, в свою очередь, влечет за собой

¹ Андреев А.В. Гражданско-правовые договоры возмездного оказания услуг // Хозяйство и право. – 2006. – № 1. – С. 119

убытки, носящие, как правило, моральный характер. В системе личных услуг находятся и риелторские услуги. Для данных услуг характерны как признаки, свойственные всем услугам, и которые были названы выше, так и признаки, присущие только риелторским услугам¹.

Следует рассмотреть общие признаки риелторских услуг.

1) Неосвязаемость. Под неосвязаемостью (нематериальностью) услуг понимают невозможность продемонстрировать услуги до их предоставления². Товар можно осмотреть, оценить, сравнить с конкурирующим товаром до его покупки. Услугополучатель лишен такой возможности. Степень неосвязаемости услуг различна. В отличие от материальных товаров, их нельзя увидеть, попробовать, почувствовать, услышать или уловить их запах даже после того, как они будут приобретены. Заказчик, обращающийся с просьбой о поиске подходящего для него объекта недвижимости, не имеет возможности точно узнать об исходе этой операции до покупки этой услуги, так же, как и пациент на приеме у психотерапевта не может до окончания сеанса рассчитывать на конкретные результаты. Неосвязаемость или нематериальный характер услуг означает, что их невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать или изучить до получения. В то же время неосвязаемость услуг осложняет риелторскую деятельность. Это проявляется как минимум в том, что ему бывает трудно объяснить заказчику, за что он платит деньги профессиональному риелтору. Он может лишь описать преимущества, которые получит заказчик после предоставления услуги, а саму услугу можно оценить только лишь после ее получения, то есть после того, как заказчик получает документы о праве собственности на свою недвижимость.

2) Неразрывность. Важной особенностью является неразрывность производства и потребления услуги. Оказать услугу можно лишь тогда, когда поступает заказ или появляется заказчик. Услуги в отличие от материальных товаров, которые производятся, хранятся на складе, обычно предоставляются и потребляются одновременно.

¹ Дроздова А. В. Понятие и содержание услуги как объекта гражданских прав. – М.: Статут, 2007. – С.36.

² Котлер Ф. Основы маркетинга / пер. с англ., общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1993. – С. 638–639.

менно. Неразрывная взаимосвязь производства и потребления определяет, что многие виды услуг неотделимы от того, кто их предоставляет. Кроме того, заказчик, так или иначе, хочет он этого или нет, но он вовлечен в процесс производства услуги. Иными словами, заказчик тоже принимает участие в решении задач, связанных с той сделкой, которую он хочет провести со своей недвижимостью. Он подписывает доверенности, улаживает разногласия с другими собственниками своей квартиры, ходит по инстанциям (например, в паспортный стол), ездит на просмотры и участвует в показах, ищет дополнительные источники ресурсов, если выясняется, что цена на выбранный объект поднялась. То есть заказчик ждет от риелтора особого внимательного отношения к себе, когда он надеется, что риелтор правильно поймет его проблемы и трудности, и хочет видеть в риелторе специалиста – эксперта, справедливо рассчитывая на его квалификацию в работе над решением проблем, связанных с его недвижимостью.

3) Недолговечность (несохраняемость) означает невозможность хранения услуг подобно товару. Характерной особенностью услуг является неспособность к их хранению. Услуги не могут быть сохранены для дальнейшей продажи. Если спрос становится больше предложения, то ситуацию невозможно изменить как, например, в магазине, получив товар со склада. С другой стороны, если способности по оказанию услуг меньше спроса на них, то теряется доход. Очевидно, что в этом аспекте рассматривается не физическое свойство результата услуги, который может им обладать в большей или меньшей степени, как полагает М.А. Николаева¹, а свойство самой услуги как деятельности. Тот факт, что в материальных услугах результат имеет овеществленную форму и может храниться как товар, не имеет принципиального значения. Как уже отмечалось, услуги индивидуальны.

4) Изменчивость. Неизбежным следствием неразрывности производства и потребления является изменчивость исполнения услуги. Качество услуги существенно зависит от того, кто, где и когда ее предоставляет. Даже один и тот же сотрудник в течение рабочего дня оказывает услуги по-разному. Некоторые риэлторы умеют

¹ Николаева М.А. Маркетинг товаров и услуг: учебник. – М.: Эксмо, 2007. – С. 147 - 148.

найти подход к клиенту, прекрасно ладят с пожилыми людьми, другие – грубы и нетерпеливы. Некоторые успешно справляются с операциями определенного типа (обмены, аренда), другие – специалисты широкого профиля. Вследствие этого, покупатели часто обращаются к нескольким продавцам услуг, прежде чем выберут одного из них. Другой весьма важный источник изменчивости услуг – сам заказчик, его уникальность, что объясняет высокую степень индивидуализации услуги в соответствии с требованиями заказчика. Одновременно это вызывает необходимость тщательного, всестороннего и систематического изучения поведения. В результате у риэлтора и риэлторской организации, оказывающих услуги, появляется возможность и необходимость управления поведением заказчика или, по крайней мере, учета психологических аспектов при работе с ними.

5) Направленность услуг непосредственно на человека. Направленность риэлторских услуг проявляется в том, что «объектом» ее воздействия является заказчик.

Нельзя выделить наиболее востребованный вид риэлторских услуг. Каждый из них пользуется спросом. Информационные и консультационные виды риэлторских услуг, считаются более распространенными, без них не обходится ни одна риэлторская услуга.

В юридической литературе в отношении исполнителя риэлторских услуг высказываются следующие суждения. Так, А.А. Батяев, рассматривая исполнителя, оказывающего риэлторские услуги, характеризует его как профессионального участника на рынке услуг в сфере оборота объектов недвижимости и управления недвижимостью.¹ Аналогичной точки зрения придерживается и Е.В. Накушнова: «...риэлтор - индивидуальный предприниматель – это физическое лицо, являющееся профессиональным участником рынка недвижимости...».²

Говоря об исполнителе риэлторских услуг, следует обратиться к законопроектам стран СНГ. Так, проект закона Украины «О риэлторской деятельности», закрепляя понятие «риэлтор», закладывает следующие квалификационные требования: ба-

¹ Батяев А.А. Справочник риэлтора [Электронный ресурс] URL: <http://lib.rus.ec/b/313262/read> (дата обращения 30.03.2011).

² Накушнова Е.В. Договор оказания риэлторских услуг в гражданском праве России // Вестник СГУ. – 2010. – № 3. – С. 8.

зовое высшее образование; сдача квалификационного экзамена, по результатам которого выдается квалификационное свидетельство риэлтора; регистрация в Реестре риэлторов Украины.

Если обратиться к опыту зарубежных стран, то допуск на рынок недвижимости в качестве риэлтора в большинстве стран выше, чем в России. Например, во Франции, для того чтобы оказывать риэлторские услуги, требуется высшее образование. В некоторых странах обязательными требованиями являются курсы повышения квалификации и получение сертификата или лицензии. В США существует большое количество различных лицензий, каждая из которых соответствует определенному кругу операций, совершения сделок с объектами недвижимости. Кроме того, раз в два года американский агент по недвижимости должен сдавать тест, подтверждающий квалификацию.

Следует отметить, что в научной литературе также имеются различные подходы авторов по данному вопросу.

Так, Е.В. Накушнова, разрабатывая требования, предъявляемые к исполнителю риэлторских услуг, предлагает введение лицензирования на данный вид деятельности¹.

В решении данного вопроса представляется заслуживающей внимания позиция Д.В. Петелина: «...отмеченная нами тенденция к постепенной отмене лицензирования в отношении многих видов деятельности как процесс либерализации экономической деятельности в целом следует рассматривать положительно».² Разделяя точку зрения Петелина Д.В., предполагаем, что лицензирование риэлторской деятельности как метод административно-правового регулирования общественных отношений не приведет к росту профессионализма исполнителей риэлторских услуг и повышению качества оказываемых услуг, а создаст дополнительные барьеры для вхождения на рынок недвижимости.

¹ Накушнова Е.В. Договор оказания риэлторских услуг в гражданском праве России. – М.: Эксмо, 2008. – С. 9.

² Петелин Д.В. Договорное регулирование риэлторской деятельности в Российской Федерации: автореферат ... докт.юрид.наук. – М., 2008. – С. 45.

Таким образом, деятельность исполнителя риелторских услуг должна осуществляться с учетом следующих принципов:

1) принцип профессионального характера риелторской деятельности. Юридической гарантией действия данного принципа является то, что физические и юридические лица, желающие заниматься риелторской деятельностью, должны быть зарегистрированы в установленном законом порядке, а также иметь соответствующую квалификацию. Квалификация профессии предполагает высокие меры ответственности и самостоятельный риск в экономических отношениях, кроме того, собственную ответственность исполнителя при оказании риелторской услуги;

2) принцип независимости исполнителя (риэлтора) в сфере оказания услуг. Гарантиями действия данного принципа выступают наделение риэлтора правовым статусом юридического лица (индивидуального предпринимателя) и осуществление риелторской деятельности на основании гражданско-правового договора. Существенной гарантией действия данного принципа служит осуществление саморегулирования в сфере риелторской деятельности;

3) принцип публичной значимости риелторской деятельности. На существование данного принципа указывает то, что при оказании риелторских услуг исполнитель обязан страховать риск ответственности за нарушение договора. Страхование гражданской ответственности исполнителей является одним из условий, обеспечивающих защиту прав потребителей. Указанные принципы являются гарантией профессионального оказания риелторских услуг исполнителя и соответственно гарантией их качества¹.

Теперь вернемся к риелторским услугам, для них также характерны и специфические признаки, такие как:

1) информационные услуги: сбор, анализ, переработка информации. Информирование заказчика на протяжении всей работы, о сложившейся ситуации на рынке недвижимости. Предоставление готовой информации. Своевременное предоставление информации о наиболее выгодном варианте недвижимости. Информация по

¹Петрова Е.С. Субъекты в сфере оказания риелторских услуг // Юрист. – 2012. – № 18. – С. 37-40.

стоимости объектов, по районам и категориям недвижимости. Предоставление информации о возможных переменах на рынке недвижимости;

2) консультационные услуги: предоставление заказчику услуг в виде советов, рекомендаций и экспертиз. В современной практике в процессе осуществления посреднической деятельности со стороны посредника возможно осуществление следующих консультационных услуг. В состав агентства недвижимости, входят профессиональные юристы. Консультации по юридическим, правовым и техническим вопросам с недвижимостью нередко решают судьбу заказчиков;

3) посреднические услуги: способствование налаживанию связей между производителями и потребителями. Вид риелторской деятельности, заключающийся в способствовании налаживанию связей между продавцом и покупателем недвижимости с тем, чтобы ускорить и облегчить процессы, связанные с продажей, покупкой или обменом недвижимостью, используя профессиональные знания и опыт;

4) торговая деятельность: самостоятельная деятельность юридических лиц и граждан по осуществлению покупки и продажи товаров с целью получения прибыли. Прибыль с торговой деятельности риэлтора занимает одно из первых мест в его графе доходов. Такие риелторские услуги подразумевают покупку недвижимости по одной цене и ее продажу по более высокой цене;

5) рекламные услуги: распространение информации, с целью привлечения внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему. Поиск потенциального покупателя, продавца, заказчика. Реклама помогает добиться сокращения времени на продажу недвижимости. Направленная реклама способствует ускорению реализации недвижимости¹.

Потребители (заказчики) услуг, как правило, могут заключать договоры информационных услуг с несколькими риелторами, и в таких случаях дальнейшие взаимоотношения заказчика осуществляются только с тем риелтором, который первым сможет выполнить свои обязательства по предоставлению информационных услуг, удовлетворяющих заказчика.

¹ Петрова Е.С. Гражданско-правовые обязательства по оказанию юридических услуг в РФ // Человеческий капитал. – 2012. – № 2. – С. 35-37.

В зависимости от существа тех действий, которые необходимо совершить для заказчика, с риелтором заключается второй договор – договор оказания услуг по юридическому оформлению сделки с объектом недвижимости (агентирования, комиссии, поручения). В этих случаях риелтор должен проконсультировать заказчика обо всех условиях, указанных в договоре. Так, риелтор, оказывающий услуги по предоставлению информации об объектах недвижимости или выступающий только в роли посредника, должен нести ответственность исходя из квалификации договора, заключаемого между сторонами¹.

Вышеизложенные признаки риелторских услуг позволяют сформулировать следующие определение риелторской услуги.

Риелторская услуга как объект гражданско-правового регулирования – это деятельность профессиональных участников (риелторов), направленная на удовлетворение потребностей заказчика посредством предоставления ему информационных, консультационных, посреднических и рекламных услуг в сфере недвижимости.

Развивая эту позицию, невольно задаемся вопросом, что же является в деятельности риелтора первичным – институт посредничества или оказание информационных и (или) консультационных услуг. Разрешить, казалось бы, данный вопрос возможно с помощью закона, который бы содержал определение понятия риелторской деятельности, риелторской услуги, принципы, отдельные виды риелторских услуг и т.д. Однако на сегодняшний день правовая база в данной сфере деятельности отсутствует. Перспектива ее создания была представлена лишь законопроектом, в котором риелторская деятельность состоит из отдельных видов услуг риелтора, как: услуг юридического характера (посреднические услуги), услуг фактического характера (возмездное оказание услуг – информационных и консультационных) и других видов услуг.

¹ Ситдикова Л.Б. Спорные вопросы договорной конструкции возмездного оказания оценочных и риелторских услуг // Вестник ФАС Западно-Сибирского округа. – 2009. – № 2.

III ПРАВА, ОБЯЗАННОСТИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПО ДОГОВОРУ

Стороны риелторского договора наделены взаимными правами и обязанностями.

Действия риелтора при исполнении договора с правовой точки зрения следует подразделять на фактические и юридически значимые, которые осуществляются в соответствии с законодательством и со своими обязательствами по договору.

Согласно, положениям, которые закреплены в РГР обязанности риелтора перед заказчиком следующие:

1) представляя интересы заказчика по договору на оказание услуг, риелтор совершает фактические и юридические действия по поручению клиента строго в соответствии с Законом и со своими обязательствами по договору;

2) риелтор не несет ответственности за противоправные действия органов государственной власти;

3) представляя заказчика, риелтор принимает на себя обязательство защищать интересы заказчика в рамках возмездного договора, заключенного между ними.

Риелтор обязан:

- 1) при первой встрече с заказчиком, подтвердить свой риелторский статус;
- 2) не передавать документы, подтверждающие его риелторский статус в пользование другим лицам;
- 3) заключить с клиентом письменный договор на оказание услуг;
- 4) обеспечить сохранность документов, полученных от потребителя риелторских услуг, для совершения сделки;
- 5) предоставлять заказчику достоверную и исчерпывающую информацию в отношении объекта сделки, которая может быть получена на основании действующего законодательства в уполномоченных органах государственной власти.

Вместе с тем, в обязанности риелтора не входит:

– предпринимать действия по выявлению скрытых дефектов объекта недвижимости и давать экспертные оценки по техническому состоянию объекта недвижимости, вместе с тем, первичная оценка и информирование покупателя об имеющихся объектах недвижимости, которые могут его заинтересовать, тоже входит в обязанности агента.

– давать советы заказчикам по вопросам, которые не обозначены в его обязанностях по условиям договора¹.

Если риелтор желает заключить (сохранить, продлить) договор об оказании риелторских услуг с продавцом, то он вправе давать заказчику только общие рекомендации в отношении рыночной стоимости объекта недвижимости и тех выгод, которые может получить клиент, пользуясь услугами риелтора.

На встрече с заказчиком риелтор должен предложить ему обсудить условия получения и размер предполагаемого вознаграждения по агентскому договору или договору поручения. Риелтор, принимающий решение о размещении сообщения о продаже, аренде или обмене недвижимости, должен уведомить об этом собственника и получить у него надлежащее разрешение. После принятия предложения продавцом (заказчиком) от покупателя риелтор должен передавать все предложения от других покупателей заказчику и встречные предложения заказчика продавцам, только если эта работа входит в обязанности риелтора в объеме соответствующего договора. При этом он вправе получить оплату своих услуг более чем от одной стороны сделки, или приобрести любые другие имущественные интересы в сделке только с ведома и с согласия всех сторон сделки.

В случае намерения заказчика отменить ранее принятое предложение от продавца – покупателя зафиксированного в предварительном договоре, риелтор рекомендует своему клиенту воспользоваться правом опротестовать это намерение в соответствии со ст. 429 ГК РФ.

Риелтору необходимо сохранять в тайне конфиденциальную информацию о заказчике и сделке как в течение срока действия договорных отношений с заказчи-

¹ Официальный сайт Российской гильдии риэлторов [Электронный ресурс]. URL: <http://rgr.ru/Guild/Practice/Relations/default.aspx> (дата обращения 01.12.2017).

ком, так и после их прекращения. Разглашать конфиденциальную информацию клиента можно в следующих случаях:

- на основании запроса уполномоченных органов государственного управления или решению суда;
- когда риелтору стало известно о намерении клиента совершить противоправный поступок и раскрытие этой информации необходимо для предотвращения этого преступления;
- когда риелтор вынужден защищать свои охраняемые законом права от обвинения в противоправном поведении.

Риелтор должен принять меры по прекращению рекламы объекта после того, как предложение от покупателя в отношении объекта было принято продавцом или его агентом.

Что же касается риелторских отношений, то они являются фидуциарными¹. В отечественной цивилистике о существовании фидуциарных отношений говорят, как правило, применительно к членам органов управления хозяйственных обществ, доверительным управляющим, поверенным, иным субъектам гражданско-правовых отношений². Однако не удается выявить в отечественной доктрине или судебной практике такой квалификации риелторских отношений, а это, в свою очередь, приводит к тому, что наличие у риелторов специальных обязанностей не предусмотрено на нормативном уровне. К слову, риелторская деятельность вообще не урегулирована в действующем ГК РФ. Суть фидуциарных отношений состоит в том, что у риелтора возникают специальные (фидуциарные) обязанности, вследствие которых он должен действовать в наилучших интересах своего клиента даже в том случае, если они противоречат интересам самого риелтора. При этом такие обязанности возникают в связи с фидуциарным характером этих отношений, а не зависят от их регламентации в риелторском соглашении.

¹ Рудяков А.Н. Фидуциарные обязанности риелтора: зарубежный опыт и реалии Российского права. – М.: СТАТУТ, 2012. – С. 134.

² Гражданское право. Обязательственное право: учебник / под ред. Е.А. Суханова. – М.: СТАТУТ, 2008. – С. 249-251; Договоры в предпринимательской деятельности: учебное пособие / под ред. Е.А. Павлодского, Т.Л. Левшиной. – М.: СТАТУТ, 2008. – С. 199-202.

Хотелось бы отметить, что фидуциарные обязанности возникают не сразу после заключения риелторского договора, а лишь с момента, когда риелтор приступит к осуществлению своей деятельности (что, однако, он не обязан делать), поскольку фидуциарные обязанности должны соблюдаться при совершении риелтором действий в пользу его клиента. Прекращение риелторского договора, напротив, прекращает фидуциарные обязанности.

Теперь хотелось бы сказать про права и обязанности заказчика.

Права и обязанности потребителя риелторских услуг (заказчика) регулируются общими положениями ГК РФ по обязательствам возмездного оказания услуг, обязательствам агентирования, комиссии и поручительства, а также договорами, заключенными между заказчиком и риелторской фирмой.

Вследствие этого, необходимо отметить, что при установлении прав и обязанностей сторон договора оказания риелторских услуг целесообразно принять во внимание положения указанных выше договоров, которые могут быть применены к рассматриваемому договору, если это не противоречит императивным нормам, установленным действующим законодательством в отношении договоров возмездного оказания услуг как таковых, а также предмету договора оказания риелторских услуг¹.

Основной обязанностью заказчика, как это вытекает из ст. 779 ГК РФ, является необходимость оплаты оказанных услуг². Оплата услуг исполнителя согласно ст. 781 ГК РФ осуществляется заказчиком в сроки и в порядке, которые указаны в договоре возмездного оказания услуг. Услуга по рассматриваемому договору оказания риелторских услуг должна оплачиваться заказчиком (потребителем) после предоставления ее окончательного результата исполнителем (риелтором), а при согласии заказчика услуга может быть также оплачена им полностью при заключении договора или путем выдачи аванса (ст. 735 ГК РФ). Заказчик обязан уплатить риелтору вознаграждение, а в случае, когда риелтор принял на себя ответственность за испол-

¹ Накушнова Е.В. Права и обязанности потребителя риелторских услуг (клиента, заказчика) в договоре оказания риелторских услуг // Правовые вопросы недвижимости. – 2007. – № 1. – С. 57.

² Кротов М.В. Гражданское право. – М.: Юрист, 2010. – С. 581.

нение сделки третьим лицом, также дополнительное вознаграждение в размере и в порядке, которые установлены в договоре оказания риелторских услуг.

Необходимо заметить, что помимо выплаты вознаграждения заказчик обязан возместить риелтору израсходованные им на исполнение поручения по договору суммы. Но при этом риелтор не имеет права на возмещение расходов на хранение находящегося у него имущества заказчика, если в законе или договоре оказания риелторских услуг не установлено иное (п. п. 1, 2 ст. 972 ГК РФ, п. 2 ст. 975 ГК РФ, п. 1 ст. 991 ГК РФ, ст. 1001 ГК РФ). Если договор оказания риелторских услуг не был исполнен по причинам, зависящим от заказчика (по вине заказчика), риелтор сохраняет право на вознаграждение, а также на возмещение понесенных расходов, т. е. услуги, подлежат оплате в полном объеме (п. 2 ст. 781 ГК РФ, п. 2 ст. 991 ГК РФ). В случаях, когда невозможность исполнения была вызвана обстоятельствами, за которые ни одна из сторон не отвечает, заказчик должен возместить риелтору фактически понесенные им расходы, если иное не предусмотрено законом или договором оказания риелторских услуг (п. 3 ст. 781 ГК РФ).

Кроме своевременной оплаты услуг риелтора, заказчик должен соблюдать требования риелтора о коммерческой тайне (не сообщать третьим лицам сведения, которые риелтор запретил сообщать). В соответствии со ст. 727 ГК РФ сторона, получившая от другой благодаря исполнению своего обязательства по договору возмездного оказания услуг информацию о новых решениях и технических знаниях, в том числе не защищаемых законом, а также сведения, которые могут рассматриваться как коммерческая тайна (ст. 139 ГК РФ), не вправе сообщать их третьим лицам без согласия другой стороны. Порядок и условия пользования такой информацией определяются соглашением сторон. Несоблюдение коммерческой тайны риелтора может повлечь за собой имущественную ответственность заказчика.

В договоре обязательно должно быть прописано, какие сведения заказчик не имеет права разглашать и какая ответственность предусмотрена за их разглашение. Потребитель также обязан передать риелтору имущество (например, жилое помещение для продажи), качество и характеристики которого заранее оговорены с риел-

тором. К примеру, он должен предупредить риелтора обо всех правах третьих лиц в отношении продаваемого жилого помещения или передать жилое помещение в том состоянии, которое указано в договоре. При несоблюдении данного требования риелтор вправе отказаться от исполнения договора и потребовать от заказчика возместить убытки. Указанное правило должно быть обязательно предусмотрено договором оказания риелторских услуг.

Заказчик имеет право на полную и достоверную информацию. Риелтор должен предоставить всю необходимую и полную информацию о предоставляемых услугах. Когда заказчик только обращается к риелтору, не заключив с ним договор оказания риелторских услуг, риелтор обязан разъяснить заказчику весь комплекс предоставляемых им услуг. При этом могут оговариваться примерные сроки оказания услуг и их стоимость. Когда потребитель готов заключить договор оказания риелторских услуг, риелтор обязан предоставить ему всю полную информацию об условиях данного договора.

Кроме договора оказания риелторских услуг, в зависимости от существа тех действий, которые необходимо совершить для заказчика, может потребоваться заключение договора агентирования, комиссии, поручения. В этих случаях риелтор должен проконсультировать заказчика обо всех условиях указанных договоров¹.

В результате совершения сделок с недвижимым имуществом могут потребоваться приватизация жилого помещения, приобретение права собственности на земельный участок, оформление наследства, регистрация сделки с недвижимостью, обращение в суд и представление интересов заказчика в суде. При этом риелтор должен предоставить заказчику правовую информацию, касающуюся юридических действий, которые ему необходимо совершить для исполнения указаний заказчика. За предоставление неполной или недостоверной информации заказчику риелтор должен нести ответственность, предусмотренную действующим законодательством. Заказчик имеет право на качественное оказание услуг риелтором. Требования о качестве услуг в каждом конкретном случае будут различными. Они напрямую зави-

¹ Накушнова Е. В. Права и обязанности потребителя риелторских услуг (клиента, заказчика) в договоре оказания риелторских услуг // Правовые вопросы недвижимости. – 2007. – № 1. – С. 65.

сят от тех условий, которые предусмотрены в договоре оказания риелторских услуг (т. е. будут зависеть от особенностей предмета договора). Если заказчику необходимо, к примеру, совершить мену жилого помещения, то риелтор будет считаться исполнившим договор, если передаст заказчику жилое помещение, пригодное для постоянного проживания: такое жилое помещение не должно находиться в ветхом, аварийном состоянии и должно иметь необходимые удобства (газо -, электро - и водоснабжение и т. д.).

В случае, когда жилое помещение (квартира) находится в новостройке, данный многоквартирный жилой дом должен быть сдан на обслуживание в жилищно-эксплуатационную организацию. На практике довольно распространены случаи, когда покупателя вселяют в жилое помещение в новостройке, которая еще не сдана строительством и не принята на обслуживание жилищно-эксплуатационной организацией. Это грозит тем, что при наступлении отопительного сезона жилой дом не будет отапливаться, в нем будет отсутствовать энергоснабжение. Ответственность за все это никто не понесет. Пока стороны (строительная организация, заказчик строительства, покупатель квартиры, жилищно-эксплуатационная организация, риелторская фирма) будут в суде выяснять, на ком лежит вина и кто понесет имущественную ответственность, вопросы коммунального обслуживания многоквартирного дома не будут разрешены, и пострадает в конечном случае потребитель¹.

Если в договоре указано, что жилое помещение должно быть расположено в определенном месте (на какой-то конкретной улице, определенном этаже), то договор будет считаться исполненным в соответствии с требованием о качестве, если соблюдены все дополнительные требования клиента и жилое помещение соответствует требованиям, ранее указанным.

По большому счету требования к качеству предмета исполнения по договору оказания риелторских услуг определяются по тем же правилам, что и в договоре подряда (ст. 783 ГК РФ), т. е. с учетом специфики риелторских услуг в случае некачественного их оказания могут применяться некоторые последствия, указанные в ст.

¹ Фарьевич А.У. Основы риелторской деятельности: курс лекций. – М.: Статут, 2010. – С. 172.

723 ГК РФ. Например, при несоблюдении требования о качестве предоставляемой услуги, а также в случае некачественного оказания услуг заказчик вправе, если иное не установлено законом или договором, потребовать от риелтора соразмерного уменьшения установленной за оказание услуги цены либо потребовать в случае обнаружения недостатков в оказанной услуге, за которые отвечает риелтор, безвозмездно оказать услугу заново с возмещением причиненных потребителю просрочкой исполнения убытков.

Однако, если заказчик обнаруживает существенные недостатки, наличие которых не позволяет достигнуть цели договора оказания риелторских услуг, ему предоставляется право отказаться от исполнения договора и потребовать возмещения причиненных убытков.

Существенное нарушение требований качества оказанных услуг будет проявляться как раз в том случае, если заказчику было передано жилое помещение, не соответствующее требованиям, указанным в договоре оказания риелторских услуг. К примеру, риелторская фирма покупает для своего заказчика жилое помещение, в котором прописан и проживает гражданин. Риелторская фирма должна испросить согласие заказчика на покупку такого жилого помещения. Если риелторская фирма этого не сделает, заказчик вправе требовать от нее возмещения части покупной цены либо расторжения договора купли-продажи, договора оказания риелторских услуг и возмещения всех убытков. Поскольку услуги оказываются исполнителем в соответствии с заданием заказчика, последнему (клиенту) предоставляется право в любое время проверять ход и качество оказываемых услуг, не вмешиваясь, однако, в оперативно-хозяйственную деятельность исполнителя (риелтора) (ст. 715 ГК РФ).

Итак, заказчик по договору возмездного оказания услуг, так же как и по договору подряда, имеет возможность влиять на ход оказания услуг и, соответственно, на полученный результат. Так, заказчик по договору оказания риелторских услуг имеет право получать сведения у риелтора о ходе исполнения поручения. В том случае, если исполнитель (риелтор) не приступает своевременно к исполнению договора оказания риелторских услуг или оказывает услуги настолько медленно, что ис-

полнение их к сроку становится явно невозможным, заказчик приобретает право отказаться от исполнения договора и потребовать возмещения причиненных ему убытков.

Заказчик обязан в случаях, в объеме и в порядке, которые предусмотрены договором оказания риелторских услуг, оказывать исполнителю (риелтору) содействие в оказании услуг. К примеру, он обязан обеспечить риелтора необходимыми средствами для исполнения поручения (п. 2 ст. 975 ГК РФ).

В частности, заказчик обязан своевременно передать риелтору имущество (например, жилое помещение для коммерческого найма) определенного (обусловленного договором) качества, которое необходимо для исполнения риелтором поручения по договору. При неисполнении им данной обязанности исполнитель (риелтор) вправе требовать возмещения причиненных убытков, включая дополнительные издержки, вызванные приостановлением оказания услуг, либо перенесением сроков их оказания, либо увеличением указанной в договоре цены услуг (ст. 718 ГК РФ)¹.

Договор возмездного оказания услуг, как и договор подряда, является двусторонним, поэтому к нему применяются последствия неисполнения заказчиком встречных обязанностей по договору (ст. 719 ГК РФ).

В связи с этим применительно к рассмотренной выше ситуации необходимо добавить, что в соответствии со ст. 719 ГК РФ исполнитель (риелтор) может быть наделен также и другими правами. Так, например, исполнитель (риелтор) вправе не приступать к оказанию услуг, а начатые действия приостановить в случаях, когда нарушение заказчиком своих обязанностей по договору оказания риелторских услуг препятствует надлежащему исполнению риелтором договора (например, заказчик передал риелторской фирме для продажи жилое помещение ненадлежащего качества или в состоянии, не соответствующем условиям договора и т. д.), а также при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что исполнение указанных обязанностей не будет произведено в установленный срок (например, заказчик умолчал при заключении договора о том, что правоустанавливающие документы на

¹ Ткаченко В.В. Сделки с недвижимостью: учебное пособие для риэлтора. – Самара.: Юрлит, 2006. – С. 67.

жилое помещение, которое должна продать риелторская фирма, он не сможет получить своевременно). Кроме того, при наличии указанных обстоятельств исполнитель (риелтор) вправе отказаться от исполнения договора и потребовать возмещения убытков, если иное не предусмотрено договором оказания риелторских услуг.

Во всяком случае, заказчик по завершении оказания услуг должен оценить полученный исполнителем результат. Так, при обнаружении отступлений от договора, ухудшающих результат оказанной услуги, или иных недостатков заказчик должен немедленно заявить об этом риелтору. При обнаружении после окончания оказания услуги отступлений от договора оказания риелторских услуг или иных недостатков, которые не могли быть установлены в момент окончания ее оказания при обычном способе использования результата услуги (скрытые недостатки), в том числе таких, которые были умышленно скрыты исполнителем (риелтором), заказчик обязан известить об этом исполнителя в разумный срок после их обнаружения¹.

Вследствие ст. 782 ГК РФ заказчику предоставляется право на односторонний отказ от исполнения договора возмездного оказания услуг при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов. В отличие от этого, как уже отмечалось ранее, исполнитель имеет право отказаться от исполнения обязательств по договору возмездного оказания услуг только при условии полного возмещения заказчику убытков. Таким образом, заказчик имеет право в любой момент отказаться от исполнения договора оказания риелторских услуг при условии оплаты риелтору всех фактически понесенных им до прекращения договора расходов, а также выплатить ему вознаграждение за все совершенные им до прекращения договора сделки в интересах заказчика (за исполненное поручение). Заказчик должен уведомить риелтора о прекращении договора не позднее, чем за 30 дней, если более продолжительный срок уведомления не предусмотрен договором оказания риелторских услуг.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, мы полагаем, что стороны договора на оказание риелторских услуг наделены взаимными правами и обязанностями. Так как, договор на оказание риелторских услуг является двусторонне-

¹ Петелин Д. В. Договорное регулирование риелторской деятельности в Российской Федерации: автореферат ... докт.юрид.наук. – М., 2008. – С. 175-181.

обязывающим. И если одна из сторон нарушила условия договора, то она несет ответственность перед другой стороной.

Рассмотрим вопрос об ответственности сторон риелторского договора.

Представим ситуацию, что обращаясь к риелторской организации за помощью в приобретении, продаже либо сдачи имущества, мы надеемся на безопасность этой сделки. Риелторские организации, в свою очередь, красиво заявляя о своем профессионализме и репутации, собирают необходимые для сделки документы, обеспечивают государственную регистрацию сделки и помогают провести взаиморасчет. За свои услуги агентство взимает солидную комиссию и заверяет, что все будет в порядке. Но что если все же впоследствии что-то пойдет не так, понесет ли агентство ответственность за допущенные просчеты в работе или некачественно оказанные услуги?

Зачастую ответственность риэлтора ограничена суммой его вознаграждения, а также неустоек, начисленных на это вознаграждение, и прочих сумм, которые гражданин, пострадавший от некачественных услуг, вправе взыскать, используя для защиты своих нарушенных прав положения Закона о защите прав потребителей. Однако потери гражданина от недобросовестности риэлтора могут исчисляться, куда большими суммами, чем вознаграждение последнего, – стоимостью квартиры, к примеру, если по сделке, сопровождаемой агентством, впоследствии выявятся какие-либо обстоятельства, которые приведут к признанию этой сделки недействительной. Кто будет возмещать убытки гражданина в этом случае? Как правило, сторона по сделке – покупатель или продавец, но никак не агентство. И самой весомой гарантией защиты от убытков, по мнению большинства экспертов, являются абсолютно не гарантия и громкое имя риэлтора, а титульное страхование, то есть страхование риска утраты права собственности, которое гражданин осуществляет дополнительно и за свой счет¹.

Всё-таки исключением из общего правила безнаказанности агентства являются ситуации, когда судом устанавливается очевидный непрофессионализм агентства, повлекший за собой потерю его заказчиком денежных средств или прав на недви-

¹ Плещицкая Х.В. Ответственность риелтора: за что и как отвечает риелтор // Жилищное право, 2014. – № 8. – С. 87.

жимое имущество, когда ненадлежащее исполнение лежит на поверхности, подтверждено документально или же обстоятельства установлены в рамках другого гражданского или уголовного дела. Однако такие случаи, когда потерпевшему от халатности гражданину удастся взыскать с агентства убытки по сопровождаемой последним сделке, случаются крайне редко. Обратимся к одному из них, чтобы наглядно показать позицию судов по этому вопросу.

Проанализируем дело, которое было рассмотрено в Железнодорожном районном суде города Екатеринбурга и оставлено без изменений апелляционной инстанцией – судебной коллегией по гражданским делам Свердловского областного суда. Это дело является примером, когда вина агентства была очевидна, что дало суду безусловные основания встать на защиту прав покупателя. В рамках указанного гражданского дела¹ гражданин З.В.А., являющийся агентом – частным представителем другого гражданина, покупателя, и сам покупатель – У.Д.А. обратились с иском в суд к ООО «Риелторская компания «Ярмарка» и ОАО «Государственная страховая компания «Югория» о взыскании убытков, выразившихся в том числе в оплате денежных средств за квартиру в строящемся доме. В обоснование заявленных требований истцы указали, что У.Д.А., имея намерение приобрести в собственность двухкомнатную квартиру в строящемся доме, выбрал на сайте сети Интернет объект недвижимого имущества, расположенного в строящемся доме, продажей которого занималось ООО «Риелторская компания «Ярмарка». Истец заключил с ООО «Риелторская компания «Ярмарка» договор на поиск объекта недвижимости и на содействие в приобретении недвижимости. Услуги агентства истец оплатил в полном объеме. Затем между ООО «Профиль-строй», выступающим продавцом квартиры, и З.В.В. был подписан представленный Ш.Н.С. договор об уступке права требования, в рамках которого З.В.В. передал ООО «Профиль-строй» денежные средства в качестве авансового платежа. В целях получения средств для оплаты приобретаемого жилья истец реализовал принадлежащую ему на праве собственности квартиру и

¹ Определение Свердловского областного суда по иску У. и З. к ООО «Риелторская компания «Ярмарка» и АО «Государственная страховая компания «Югория» о взыскании убытков от 15 января 2013 года № 33-501/2013. [Электронный ресурс]. URL: <http://zheleznodorozhny.svd.sudrf.ru/> (дата обращения 01.12.2017).

получил недостающую сумму, которую также оплатил ООО «Профиль–строй». Впоследствии стало известно, что «Профиль–строй» было исключено из жилищно-строительного кооператива в связи с неуплатой паевых взносов, следовательно, оно не имело прав на заключение договора уступки права требования на вышеуказанную квартиру. В результате непрофессиональных действий агентства недвижимости истцу причинен ущерб.

Таким образом, выходит, что покупатель, потерявший деньги за квартиру в доме-новостройке в результате непрофессионализма агентства недвижимости, не имея возможности взыскать эти деньги с недобросовестного продавца обратился в суд за взысканием потерянных денег с риелтора. Покупатель полагал, что раз его сделку сопровождал риелтор, чья ответственность застрахована, и совершенно очевидно, что именно по вине последнего, не проверившего должным образом документы по сделке, покупатель остался ни с чем, риелтор или же страховая компания просто обязаны возместить ему потери – все уплаченное по ничтожной сделке. Агентство «Риелторская компания «Ярмарка», отстаивало в суде свою невиновность, утверждая, что выполнило все свои обязательства как риелтор надлежащим образом, оказав услуги по поиску и содействию в участии в финансировании (инвестировании) строительства (долевого строительства), поскольку ответчиком был подобран вариант жилого помещения, заключен авансовый (по существу предварительный) договор между У.Д.А. и ООО «Профиль-Строй».

Суд, оценивая доказательства по делу и договор, заключенный между истцом и риелтором, применил нормы ст. 431 ГК РФ и счел, что риелтор в порядке исполнения обязательств по договору обязан был, по существу, провести правовую экспертизу сделки: консультировать клиента по вопросам купли-продажи недвижимости, возникновения, оформления и переуступки прав, проводить переговоры с собственником объекта (правообладателем), подготовить необходимые документы для надлежащего оформления сделки по приобретению указанного объекта недвижимости, содействовать в его приобретении, оказать содействие в сдаче документов на

регистрацию сделки. При этом совершением сделки в отношении объекта признается заключение договора об установлении права собственности в отношении объекта.

Следовательно, результатом оказанных риелтором услуг должно было стать заключение сделки, влекущей передачу в собственность подобранного потребителю жилого помещения. Однако риелтор не выполнил свои обязательства и не оказал покупателю услугу должным образом, поскольку покупатель лишился возможности приобретения права собственности на объект по сделке, которую сопровождали сотрудники риелторской компании, по вине последних.

Рассматривая положения авансового договора, суд пришел к обоснованному выводу о том, что его нельзя признать надлежащим способом исполнения договора об оказании услуг риелтором, поскольку к моменту его заключения пай по указанной квартире ООО «Профиль-строй» не оплачивался.

Данная сделка согласно ст. 168 ГК РФ ничтожна, как противоречащая п. 1 ст. 382 ГК РФ, не влечет юридических последствий (п. 1 ст. 167 ГК РФ). В связи с этим несостоятельны доводы апелляционной жалобы ответчика о надлежащем исполнении обязательств ООО «Риелторская компания «Ярмарка» перед У.Д.А. заключением авансового (предварительного) договора с ООО «Профиль-строй», в соответствии с которым, по мнению ответчика, у данного истца возникли обязательства по заключению основного договора с вытекающим из него правом требования от передачи жилого помещения.

Вследствие приведенных выше условий договора оказания услуг истцу и положений п. 6.3 Правил осуществления риелторской деятельности, обязательных для членов Уральской палаты недвижимости (заключение договора должно осуществляться при условии предъявления правоустанавливающего документа на объект недвижимости), на исполнителе риелторских услуг лежала обязанность при сопровождении сделки убедиться в обладании передаваемым им правом и в законности сделки. По пояснениям истцов, не опровергнутым ответчиком, составлением договоров занимался именно риелтор, что подтверждается также п. 3.2 приложения к до-

говору об оказании услуг, по которому У.Д.А. выплатил вознаграждение за составление проекта договоров.

Итак, суды первой и апелляционной инстанции, встав на защиту интересов обманутого покупателя, оценивали работу риелтора как профессиональную деятельность, направленную на то, чтобы сопроводить сделку до момента ее полного исполнения и содействовать ее правильному оформлению. Но, как мы видим, на деле риелтор не проверил документы по сделке и не особенно вникнул в ее подробности, не потрудившись осведомиться у первоначального правообладателя, ЖСК «Центрум», выплачен ли пай за квартиру, то есть не выяснив даже самым поверхностным образом собственно законность сделки, чем фактически помог мошеннику продать покупателю несуществующие права на новостройку. В результате непрофессионализма риелтора покупатель не только потерял деньги, но и квартиру, которую он продал, чтобы оплатить пай за новостройку.

В анализируемом случае суд применил положения норм гражданского законодательства: статьи 779, 309, 401, 15 ГК РФ, а также законодательства в области защиты прав потребителей – ст. 29 Федерального Закона РФ «О защите прав потребителей», учитывая разъяснения, содержащиеся в пункте 11 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей»¹, и пришел к выводу, что на «Риелторская компания «Ярмарка» как исполнителе риелторских услуг лежит обязанность по возмещению убытков, причиненных потребителю недостатками оказанной услуги.

Подводя итог, мы видим из рассмотренного примера судебной практики, суд присудил риелтору выплатить потерпевшему покупателю все убытки, причиненные непрофессионализмом и недостатками оказанной услуги, что позволяет говорить о том, что риелтору далеко не всегда удается избежать ответственности и переложить всю вину на сторону по сделке с недвижимым имуществом. Главное – предоставить необходимые доказательства того, что услуга риелтора не была оказана должным

¹ Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» от 28 июня 2012 г. № 17 // Российская газета. – 11.07.2012. – № 156.

образом, и доказать причинно-следственную связь между наступлением убытков и ненадлежащим исполнением риелтором своих обязательств.

Пусть, даже если риелторское агентство пытается «подстраховать» себя какими-либо уклончивыми формулировками или дополнительными договорами, снимающими с него какую-либо ответственность, суд будет исходить из оценки реальных обстоятельств дела, применяя законодательство о защите прав потребителя, в частности ст. 4 Закона о защите прав потребителей, согласно которой даже при отсутствии в договоре условий о качестве услуги или ее конечном результате исполнитель обязан оказать потребителю услугу, соответствующую обычно предъявляемым требованиям и пригодную для целей, для которых эта услуга используется.

В нашем рассматриваемом случае судом было учтено, что целью покупателя было не просто заключить некий договор, направленный на передачу ему прав на новостройку, а приобрести в собственность недвижимое имущество, и обязанностью риелтора была профессиональная деятельность по сопровождению этой сделки и ее совершению надлежащим образом. Указанные обязательства риелтор не выполнил, за что и был привлечен судом к ответственности и материальным выплатам в пользу пострадавшего потребителя.

Риелторская деятельность постоянно сопряжена с риском значительных имущественных потерь в силу высокой стоимости объектов недвижимости. Отметим, что «безответственность» риелтора отчасти объясняется отсутствием финансовых гарантий для него самого: полное возмещение клиенту всех убытков, связанных с недействительностью сделки, неизбежно повлечет разорение и банкротство не только риелторов – «одиночек», но и крупных агентств недвижимости.

Отсюда следует, что ни риелторы, ни нотариусы, ни государственная регистрация не дают стопроцентной защиты прав владельцев недвижимости, в связи с этим дополнительной защитой и гарантией может стать страхование. Во всем мире любые риски в коммерческой деятельности подлежат страхованию. Проблема защиты имущественных интересов риелторов и их клиентов также должна, на наш взгляд, решаться с помощью института страхования.

В ч. 2 ст. 929 ГК РФ выделяется три вида объектов имущественного страхования:

- 1) риске утраты (повреждения, недостачи) имущества;
- 2) риске ответственности по внедоговорным и договорным обязательствам;
- 3) предпринимательском риске).

Данный перечень не является исчерпывающим. При этом возможно страхование иных имущественных интересов, например, от ущерба вследствие недействительности сделки и пр.

Применительно к риелторам в юридической литературе отсутствует определенность по вопросу о природе их ответственности перед клиентом за неверную юридическую консультацию, заключение сделки с пороками и т.д. Высказываются аргументы в пользу как договорной, так и деликтной ответственности. Поэтому обычно используемые на практике виды страхования риелторов не всегда являются юридически корректными, оптимальными и соответствующими природе объекта страхования.

Страхование риелторской фирмой (индивидуальным предпринимателем-риелтором) своей профессиональной ответственности осуществляется в целях защиты прав третьих лиц. Страхование производится на случай непреднамеренной ошибки, небрежности или упущений ответственных исполнителей фирмы (индивидуального предпринимателя) при оказании риелторских услуг, которые повлекли за собой причинение ущерба как лицам, заключившим с риелтором договор оказания услуг, так и лицам, с которыми договорных отношений нет, но имущественным интересам которых может быть причинен ущерб. Для выплаты страхового возмещения по договору страхования профессиональной ответственности риелторов необходимо решение суда, обязывающее риелтора возместить убытки. В случае оспаривания сделки сторонами спорных правоотношений являются продавец и покупатель, риелтор участником в деле не является¹.

¹ Накушнова Е.В. Страхование ответственности риелторов // Современное право. – 2013. – № 4. – С.77.

Но, отсутствие в настоящее время полноценного законодательства о риелторской деятельности и неопределенность в том, каким стандартам должны соответствовать услуги риелтора, не способствуют популярности этого вида страхования: затруднено описание типичных страховых рисков в договоре, доказывание наступившего страхового случая.

Так же необходимо отметить, что страхование выступает важной гарантией прав и законных интересов не только потребителей риелторских услуг, но и самих риелторов.

Полагаем, что необходимо установить для риелторов обязательное страхование профессиональной ответственности перед потребителями, а для всех остальных участников сделок с недвижимым имуществом, в том числе и потребителей риелторских услуг, предусмотреть добровольное титульное страхование или страхование риска потери права собственности. Таким образом, будут реализованы интересы всех участников рынка недвижимости.

Что касается ответственности заказчика, то он имеет право в одностороннем порядке (как до момента оказания, так и в период до ее завершения) отказаться от исполнения договора или отдельного элемента (элементов) договора на оказание риелторских услуг, если этот отказ не связан с нарушением сторонами обязательств по нему (ст. 782 ГК РФ).

В соответствии со ст. 728 ГК РФ правом на односторонний отказ от договора обладает не только заказчик, но и исполнитель. Так, в соответствии с п. 2 данной статьи исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по договору лишь при условии полного возмещения заказчику убытков.

Обобщая вышесказанное, считаем целесообразным закрепить в законе «О риелторской деятельности в Российской Федерации» обязательное наличие договора страхования профессиональной ответственности риелтора при совершении операций с недвижимым имуществом в целях обеспечения защиты законных интересов и прав потребителей риелторских услуг и самих участников профессионального рынка недвижимости.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Недвижимость является центральным звеном всей системы рыночных отношений, представляющая собой основу национального богатства страны, поскольку собственность на недвижимость – первичная основа свободы, независимости и достойного существования людей. Объекты недвижимости – это не только важнейший товар, отвечающий разнообразным личным потребностям людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход.

Продажей и осуществлением связанных с недвижимостью сделок между продавцом и покупателем занимается риелтор – индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, профессионально занятое посредничеством при заключении сделок купли-продажи, аренды коммерческой и жилой недвижимости путём сведения партнёров по сделке и получения комиссионных.

В итоге проделанного нами исследования можно обозначить следующие выводы.

В связи с тем, что риелторская деятельность появилась в России вместе с возникновением рыночных отношений, сегодня рынок недвижимости стал не только одним из наиболее значимых секторов российской экономики, но и, будучи тесно связанным с жилищной проблемой большинства населения, приобрел огромное социальное значение. Вместе с тем правовой статус и основы функционирования риелторских организаций и риелторов имеют довольно поверхностную регламентацию.

Риелторская деятельность представляет собой самостоятельный вид предпринимательской деятельности по оказанию услуг, требующий на современном этапе развития Российской Федерации четкой правовой регламентации. Сущность этой деятельности заключается в оказании помощи заказчику в заключении определенной сделки по поводу недвижимости путем нахождения контрагента, а также минимизации его издержек и рисков. Предмет риелторской деятельности составляют действия риелтора исключительно фактического характера, такие как: поиск контр-

агентов, проведение предварительных переговоров, анализ содержания рынка недвижимости и т.п.

В ходе проведенного исследования, проанализирован зарубежный опыт регулирования риелторской деятельности в теоретических и практических целях, полагаем возможным выделить два основных варианта регулирования деятельности риелторов, действующие за рубежом. В США, Канаде и Германии ее регулирует государство. Большинство экспертов считает такой вариант оптимальным. Государство стремится защищать интересы своих граждан, поэтому на рынок недвижимости допускаются только профессиональные специалисты – сдавшие экзамены и получившие лицензию.

Второй вариант, используемый на рынках недвижимости Великобритании, Бельгии, Испании, Нидерландов и ряда других стран, состоит в регулировании деятельности риелторов профессиональными организациями. Саморегулируемые профессиональные союзы являются барьером, служащим защитой от недобросовестных бизнесменов. Функции регулирования рынка недвижимости государство делегировало таким компаниям и закрепило это законодательно.

В России же в феврале 2002 года вступил в силу Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» №128-ФЗ, отменивший лицензирование этой деятельности. В настоящее время из-за отсутствия законодательной и нормативной базы риелторские фирмы на нашем рынке не имеют единых, общих для всех принципов работы, что характерно для западных риелторов.

Полагаем, что самым эффективным регулятором отрасли будет введение обязательного саморегулирования, которое является более предпочтительным не только для самих риелторов, но и для органов власти, поскольку нести ответственность за деятельность его членов и выдавать разрешения на деятельность агентствам и физлицам будут СРО, а не государство, как в случае с лицензированием.

В рамках проведенного исследования, сделан вывод о том, что «по своей правовой природе договор в сфере оказания риелторских услуг является смешанным,

поскольку содержит различные элементы других видов договоров, которые в зависимости от вида оказываемой услуги можно разделить на:

- 1) информационные и консультационные услуги, предусматривающие получения информации и (или) консультации относительно объекта недвижимости;
- 2) посреднические услуги, предусматривающие непосредственное участие риелтора во взаимоотношениях с контрагентами недвижимого имущества».

Таким образом, договор оказания риелторских услуг необходимо рассматривать как непоименованный договор, который может сочетать в себе элементы различных видов договоров: возмездного оказания услуг (информационных и консультационных), договоров поручения, комиссии и агентирования».

Отметим, что право сторон заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор) предусмотрена п. 3 ст. 421 ГК РФ, и к отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора.

Учитывая смешанную природу риелторского договора, полагаем возможным сформулировать следующее авторское определение анализируемого договора: по риелторскому договору одна сторона (исполнитель) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (заказчика) лично или с привлечением посредника комплексные риелторские услуги с объектами недвижимости в соответствии с профессиональными стандартами и правилами СРО риелторов, от своего имени или от имени заказчика за счет заказчика, а другая сторона – заказчик, обязуется принять и оплатить оказанную комплексную услугу в полном объеме.

Полагаем, что целесообразно ускорить разработку (с учетом последующих выводов, а также дальнейших исследований в данной сфере) и принятие Федерального закона «О риелторской деятельности», который бы закреплял аналогичную договорную конструкцию.

Действующее российское регулирование не обеспечивает должной защиты гражданских прав и законных интересов заказчиков риэлторов. На наш взгляд, отечественный механизм защиты гражданских прав и законных интересов заказчиков должен быть усовершенствован путем уже существующего и отработанного зарубежного опыта целесообразно законодательно предусмотреть, помимо обязанностей риэлторов, случаи, в которых риэлтор утрачивает право на вознаграждение, а также обязуется возместить убытки заказчика, возникшие вследствие действий риэлтора в ходе осуществления им риэлторской деятельности.

Представляется, что отечественное регулирование риэлторской деятельности должно быть усовершенствовано в части создания механизма защиты гражданских прав и законных интересов третьих лиц (контрагентов клиентов). В частности, целесообразно включить в федеральный закон о риэлторской деятельности следующие положения:

1) в случае, если при согласовании сделки участвует только один риэлтор, риэлтор обязан: провести проверку недвижимости, которая является объектом такой сделки, на предмет ее недостатков в интересах лица, действующего без риэлтора (третьего лица); довести до сведения лица, действующего без риэлтора (третьего лица), информацию о рыночной стоимости недвижимости, которая является объектом такой сделки, если такое лицо спросит об этом риэлтора.

2) риэлтор обязан возместить убытки, возникшие у третьего лица вследствие действий (бездействия) риэлтора в ходе осуществления им риэлторской деятельности, если риэлтор: ввел третье лицо в заблуждение относительно фактов, существенных для сделки, заключаемой между заказчиком и третьим лицом; не проявлял заботливость, компетентность и осмотрительность при проведении проверки инспекции недвижимости, являющейся объектом сделки между заказчиком и третьим лицом, на предмет ее недостатков, в случае наличия такой обязанности.

В зарубежных странах прогрессируют направления по увеличению количества обязанностей риэлторов и усилению защиты гражданских прав и законных интересов заказчиков, а также третьих лиц. Это обстоятельство обуславливает необходи-

мость приведения отечественного законодательства в соответствие с мировыми тенденциями и международными стандартами в данной сфере правового регулирования в целях повышения его эффективности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

РАЗДЕЛ I НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ И ИНЫЕ ОФИЦИАЛЬНЫЕ АКТЫ

- 1 Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 25.12.1993. – № 237.
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации (Ч. I) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
- 3 Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ // Российская газета. – 06.05.2011. – № 97.
- 4 Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 года № 315-ФЗ // Российская газета. – 06.12.2007. – № 4536 (0).
- 5 Федеральный закон «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ» от 22 июля 2007 года № 148-ФЗ // Российская газета. – 25.07.2008. – № 4715.
- 6 Федеральный закон РФ «О защите прав потребителей» от 07 февраля 1992 № 2300-1 // Ведомости СНД СССР и ВС СССР. – 1992. – № 15. – Ст. 766.
- 7 Основы Гражданского Законодательства Союза ССР и республик // Ведомости ВС СССР. – 1991. – № 26. – Ст. 733.
- 8 Закон СССР «О собственности в СССР» от 6 марта 1990 г. № 1305-1 // Ведомости СНД СССР и ВС СССР. – 1990. – № 11. – С. 164.

РАЗДЕЛ II ПОСТАНОВЛЕНИЯ ВЫСШИХ СУДЕБНЫХ ИНСТАНЦИЙ И МАТЕРИАЛЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

- 1 Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» от 28 июня 2012 № 17 // Российская газета. – 11.07.2012. – № 9.

- 2 Определение Свердловского областного суда года по иску У. и З. к ООО «Риэлторская компания «Ярмарка» и АО «Государственная страховая компания «Югория» о возмещении убытков от 15 января 2013 по делу № 33-501/2013 (33-16244/2012). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kad.arbitr.ru> (дата обращения 01.12.2017).

РАЗДЕЛ III ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

- 1 Авдеев, В.И. Риэлтерская деятельность при долевом участии в строительстве по поручению застройщика / В.И. Авдеев // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2010. – № 41. – С. 168 – 177.
- 2 Андреев, А. П. Гражданско-правовые договоры возмездного оказания услуг (глава 39 ГК РФ) / А.П. Андреев // Хозяйство и право. – 2006. – № 1. – С. 119 – 132.
- 3 Батяев, А.А. Справочник риелтора / А.А. Батяев. – М.: Лань, 2013. – 55 с.
- 4 Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 900 с.
- 5 Брагинский, М.И., Витрянский, В.В. Договорное право. Общие положения / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – М.: Юристъ, 2010. – № 4. – 320 с.
- 6 Васильева, Л. С. Экономика недвижимости: учебник / Л.С. Васильева. – М.: Эксмо, 2008. – 243 с.
- 7 Гражданское право: в 4 т., 4 т. Обязательственное право: учебник / под ред. Е.А. Суханова. – М.: СТАТУТ, 2008. – 301 с.
- 8 Гребенников, В.В. Собственность как экономическая основа формирования гражданского общества в России / В.В. Гребенников. – М.: Юркомпани, 2012. – 286 с.
- 9 Гриненко, С.В., Экономика недвижимости / С.В. Гриненко. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2012. – № 39. – 158 с.
- 10 Дроздова, А. В. Понятие и содержание услуги как объекта гражданских прав / А.В. Дроздова. – М.: Статут, 2007. – № 4. – 120 с.

- 11 Ильин, Д.И. Законодательство о недвижимости: проблемы содержания употребляемых понятий / Д.И. Ильин // Журнал российского права. – 2010. – № 8. – С. 32 – 36.
- 12 Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер: пер. с англ., общ. ред. Е.М. Пенковой. – М.: Прогресс, 2006. – С. 638-639.
- 13 Кротов, М.В. Гражданское право. В 3 т., т. 2 / Кротов М.В. – М.: Юрист, 2010. – 600 с.
- 14 Крутских, В.Е., Сухарева, А.Я. Большой юридический словарь / В.Е. Крутских, А.Я. Сухарева. – М.: Инфра, 2003. – 180 с.
- 15 Максимов, С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости / С.Н. Максимов. – СПб: Питер, 2012. – № 5. – 131 с.
- 16 Накушнова, Е.В. Договор оказания риелторских услуг в гражданском праве России / Е.В. Накушнова // Вестник СГУ. – 2010. – № 8. – С. 8 – 15.
- 17 Накушнова, Е. В. Права и обязанности потребителя риелторских услуг (клиента, заказчика) в договоре оказания риелторских услуг / Е.В. Накушнова // Правовые вопросы недвижимости. – 2007. – № 1. – С. 65 – 78.
- 18 Накушнова, Е.В. Страхование ответственности риелторов / Е.В. Накушнова // Современное право. – 2013. – № 4. – С.77 – 89.
- 19 Николаева, М.А. Маркетинг товаров и услуг: учебник / М. А. Николаева. – М.: Эксмо, 2007. – 160 с.
- 20 Осипова, Л.В. Основы профессиональной деятельности риелторов / Л.В Осипова. – М.: Лира, 2011. – 120 с.
- 21 Петелин, Д.В. Договорное регулирование риелторской деятельности в Российской Федерации. – М.:Ось, 2008. – С. 4 – 12.
- 22 Петрова, Е.С. Субъекты в сфере оказания риелторских услуг / Е.С. Петрова. – М.: Юрист. 2012. – № 18. – 80 с.
- 23 Петрова, Е.С. Гражданско–правовые обязательства по оказанию юридических услуг в РФ / Е.С. Петрова // Человеческий капитал. 2012. – № 2. – С. 35 – 37.

- 24 Пискунова, М.Г., Киндеева, Е.А. Недвижимость. Права и сделки / М.Г. Пискунова, Е.А. Киндеева. – М.: Юрайт-Издат, 2011. – 950 с.
- 25 Плещицкая, Х.В. Ответственность риелтора: за что и как отвечает риелтор / Х.В. Плещицкая // Жилищное право, 2014. – № 8. – С.87– 95.
- 26 Пугинский, Б.И. Коммерческое право России / Б.И. Пугинский. – М.: Истоки, 2005. – 230 с.
- 27 РиэлтОр или РиэлтЕр? Буква «О» как гарант исполнения кодекса этики // «i» (Новый иностранец), 2011. – № 25. – С. 28 – 35.
- 28 Рудяков, А.Н. Фидуциарные обязанности риелтора: зарубежный опыт и реалии Российского права / А.Н. Рудяков. – М.: Статут, 2012. – 145 с.
- 29 Рудяков, А.Н. О защите гражданских прав и интересов третьих лиц при оказании риэлторских услуг: зарубежный опыт / А.Н. Рудяков // Юридический мир. – 2012. – № 11. – С. 89 – 95.
- 30 Русский орфографический словарь / под ред. В.В. Лопатина. – М.: Ориис, 1999. – 400 с.
- 31 Ситдикова, Л.Б. Спорные вопросы договорной конструкции возмездного оказания оценочных и риэлторских услуг / Л.Б. Ситдикова // Вестник ФАС Западно-Сибирского округа. – 2009. – № 2. – С. 43 – 56.
- 32 Скворцов, О.Ю. Сделки с недвижимостью в коммерческом обороте / О.Ю. Скворцов. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – 375 с.
- 33 Словарь русского языка / под ред. И.А. Васюковой. – М.: Астрель, 2000. – 340 с.
- 34 Терещенко, Л.К. Услуги: государственные, публичные, социальные / Л.К. Терещенко // Журнал российского права. – 2004. – № 10. – С. 17 – 28.
- 35 Тихомирова, А.В. Оказание гостиничных услуг по Российскому гражданскому праву: учеб. пособие / под ред. докт.юрид.наук, профессора В.В. Кваниной. – М.: Юрлитинформ, 2011. – 189 с.
- 36 Ткаченко, В.В. Сделки с недвижимостью: учебное пособие для риэлтора / В.В. Ткаченко, В.А. Зимин, С.В. Ткаченко. – Самара, 2006. – 120 с.

- 37 Толковый словарь иноязычных слов / под ред. Л.П. Крысина. – М.: Ось, 1998. – 302 с.
- 38 Фарьевич, А.У. Основы риэлторской деятельности: курс лекций / А.У. Фарьевич. – М.: Статут, 2010. – 176 с.
- 39 Хаскельберг, Б.Л. Консенсуальные и реальные договоры в гражданском праве / Б.Л. Хаскельберг, В.В. Ровный // Вестник ТГУ. – 2003. – № 3. – С. 10 – 16.
- 40 Щуковская, О.М. О соотношении обязательств по оказанию услуг и обязательств по выполнению работ (подряда) / О.М. Щуковская // Правоведение. – 2002. – №2. – С.205 – 217.
- 41 Брагинский, М.И. Договорное право. Книга третья: Договоры о выполнении работ и оказании услуг / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – М.: СТАТУТ, 2002. – 1020 с.
- 42 Грибанов, В.П. Ответственность за нарушение гражданских прав и обязанностей / В.П. Грибанов. – М.: СТАТУТ, 2000. – 320 с.
- 43 Закарая, Г.К. Управление бытовым обслуживанием населения. Административно-правовые проблемы / Г.К. Закарая. – М.: Изд-во «Юридическая литература», 1981. – 143 с.
- 44 Иоффе, О.С. Обязательственное право / О.С. Иоффе. – М.: Изд-во «Юридическая литература», 1975. – 872 с.
- 45 Терещенко, Л.К. Услуги: государственные, публичные, социальные / Л.К. Терещенко // Журнал российского права. – 2004. – № 10. – С. 17 – 20.
- 46 Шешенин, Е.Д. Общие проблемы обязательств по оказанию услуг / Е.Д. Шешенин // Антология Уральской цивилистики. 1925 – 1989: Сборник статей. – М.: СТАТУТ, 2001. – 380 с.
- 47 Яковлева, В.Ф. О роли советского гражданского права в борьбе за его качество продукции / В.Ф. Яковлева // Советское государство и право. – 1954. – № 3. – С. 54 – 56.

РАЗДЕЛ IV ДИССЕРТАЦИИ И АВТОРЕФЕРАТЫ ДИССЕРТАЦИЙ НА СОИСКАНИЕ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ

- 1 Волынцева, А.В. Актуальные гражданско-правовые проблемы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней: автореферат ... канд. юрид. наук / А.В. Волынцева. – Томск, 2011. – 27 с.
- 2 Рудяков, А.Н. Правовое регулирование гражданских правоотношений в сфере риэлторской деятельности: автореферат ... канд. юрид. наук / А.Н. Рудяков. – М., 2013. – 45 с.
- 3 Петелин, Д. В. Договорное регулирование риэлторской деятельности в Российской Федерации: автореферат ... канд. юрид. наук / Д.В. Петелин. – М., – 2008. – 21 с.
- 4 Петрова, Е.С. Гражданско-правовое регулирование отношений в сфере оказания риэлторских услуг по законодательству Российской Федерации: атореферат ... канд. юрид. наук / Е.С. Петрова. – М., 2013. – 32 с.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТРЕЦЕНЗИЯ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ

Квалификационная работа выполнена

Студентом (кой) _____

Факультет/Институт/Школа/Филиал _____

Кафедра _____ Группа _____

Направление подготовки /специальность _____

(код)

(наименование)

Наименование темы _____

Рецензент _____

(Фамилия, И., О., место работы, должность, ученое звание, ученая степень)

ОЦЕНКА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Показатели ¹	Оценка				
	5	4	3	2	*
1 Актуальность тематики работы					
2 Степень полноты обзора состояния вопроса и корректность постановки задачи					
3 Уровень и корректность использования в работе методов исследований, математического моделирования, инженерных расчетов					
4 Степень комплексности работы					
5 Ясность, четкость, последовательность и обоснованность изложения					
6 Применение современного математического и программного обеспечения, компьютерных технологий в работе					
7 Качество оформления пояснительной записки (общий уровень грамотности, стиль изложения, качество иллюстраций, соответствие требованиям стандартов)					

¹ Перечень показателей может быть изменен в соответствии с требованиями к содержанию, объему и структуре ВКР (п. 3.2 утвержденной программы ГИА по ФГОС ВО (3.4 по ФГОС ВПО)).

8 Объем и качество выполнения графического материала, его соответствие тексту записки и стандартам					
9 Оригинальность и новизна полученных результатов, научных, конструкторских и технологических решений					

* трудно оценить.

Отмеченные достоинства: _____

Отмеченные недостатки: _____

Заключение ¹ _____

Рецензент _____ 20__ г.
(подпись) (дата)

С рецензией на ВКР ознакомлен.

Студент _____ / _____ / Дата « ____ » _____ 20__ г.
подпись И.О. Фамилия

¹ Указывается оценка выпускной квалификационной работы и рекомендации о присвоении выпускнику соответствующей квалификации.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(национальный исследовательский университет)»

ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

КАФЕДРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО, КОНКУРЕНТНОГО И ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРАВА

АННОТАЦИЯ

на выпускную квалификационную работу

по теме:

«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ КАК МЕТОД РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Маричева Антона Валентиновича

студента группы Ю – 475

Данная выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав основного текста заключения и библиографического списка.

Во введении раскрыта актуальность темы исследования, определена цель исследования и сформулированы основные задачи.

В первой главе раскрыто понятие термина «цена» как экономической и правовой категории, рассмотрена структура цены, а так же дается обзор законодательства о ценообразовании.

Во второй главе рассмотрены основания и пределы публично-правового регулирования ценообразования. Автором были исследованы такие вопросы, как государственное регулирование цен и тарифов в отдельных сферах экономики. Так же исследовались вопросы антимонопольного регулирования процессов ценообразования, об органах государственного контроля за деятельностью естественных монополий и о санкциях, применяемых ими за нарушение государственной дисциплины цены.

В третьей главе выпускной квалификационной работы было рассмотрено частноправовое регулирование ценообразования при осуществлении предпринимательской деятельности, в рамках которого цена определялась как одно из условий договора, а так же была исследована гражданско-правовая ответственность за нарушение договорных условий о цене.

В заключении выпускной квалификационной работы отражены решения задач, поставленных во введении, выделен ряд проблем, на которые автор предлагает конкретные решения. В рамках одного из них, автор выпускной квалификационной работы предлагает рекомендации о внесении конкретных предложений по совершенствованию действующего законодательства о ценообразовании.

Дата

Подпись