

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра

«Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль))

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Правовое регулирование риелторских услуг в РФ

Обучающийся

Ю.В. Сафонова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. юрид. наук О.С. Лапшина

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

## Аннотация

Актуальность работы обусловлена тем, что законодательство о договоре на оказание риелторских услуг имеет фрагментарный характер, различное содержание, что порождает полиинтерпретацию законодательства на практике. Вследствие этого даже общие принципы регламентации договора на оказание риелторских услуг остаются неопределенными.

Объектом исследования выступают общественные отношения, связанные с оказанием риелторских услуг в РФ.

Предметом исследования является нормативно-правовые акты, посвященные регулированию риелторских услуг, а также судебная практика.

Цель исследования - проведение комплексного исследования риелторской деятельности как самостоятельного вида предпринимательской деятельности, ее правовой природы, совершенствования существующего законодательства РФ в сфере риелторской деятельности и так далее

Работа включает в себя две главы, первая из которых посвящена определению риелторской деятельности как самостоятельному виду предпринимательской деятельности. Во второй главе автор приступает к рассмотрению субъектов и содержанию правоотношений в сфере осуществления риелторской деятельности. Дается оценка защиты гражданских прав и законных интересов участников риелторских отношений.

Работа содержит введение, две главы, заключение, список используемой литературы, включающего 77 наименования. Объем работы составляет 59 страниц.

## Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Риелторская деятельность как самостоятельный вид предпринимательской деятельности .....	8
1.1 Понятие и виды риелторской деятельности как объекта правового регулирования.....	8
1.2 Становление и развитие правового регулирования риелторской деятельности в России .....	15
1.3 Отличие договора на оказание риелторских услуг от смежных договоров: договора возмездного оказания услуг, агентского договора.....	17
Глава 2 Субъекты и содержание правоотношений в сфере осуществления риелторской деятельности.....	29
2.1 Права и обязанности риелтора как стороны риелторских отношений .....	29
2.2 Права и обязанности клиента как стороны риелторских отношений .....	36
2.3 Защита гражданских прав и законных интересов участников риелторских отношений.....	40
Заключение .....	47
Список используемой литературы и используемых источников.....	51

## Введение

С юридической точки зрения мы можем отнести посредничество в сфере недвижимости к частному праву, хотя есть элементы, которые также пересекаются с публичным правом. Однако, в частности, это больше всего касается гражданского права, поскольку обычно оно касается договорных отношений (хотя, конечно, не исключительно), которые обычно касаются недвижимого имущества.

Посредничество призвано привести к заключению договора между двумя сторонами, одна из которых является владельцем или имеет иное юридическое право на имущество, а другая является лицом, желающим купить или арендовать имущество. В более широком смысле - это форма деятельности, направленная на то, чтобы вызвать обмен выгодами между двумя сторонами или установить правоотношения в форме договоров, предметом которых могут быть права на недвижимое имущество.

До недавнего времени не возникал вопрос о договорных отношениях, связанных, соответственно, с недвижимостью. Их покупка, продажа, аренда и так далее особо юридически не рассматривались.

Посреднические услуги с недвижимостью - это одна из тех областей, с которой почти каждый человек сталкивается в своей жизни, например, трудовое или наследственное право. Это те области в жизни индивида, которые в течение своей жизни ему почти неизбежно приходится активно решать. Каждому из нас необходимо устроиться на работу, где он обязательно встретится с разными типами трудовых договоров и разными методами оплаты труда. Однако в той же степени мы могли бы также говорить о праве недвижимости и посредничестве в сфере недвижимости.

Следует заметить, что представительство занимает одно из центральных мест в системе гражданского права. Оно имеет широкую сферу применения, в том числе и в предпринимательской деятельности, где появились специфические

объекты коммерческих представителей, которые не находятся в трудовых правоотношениях с субъектами гражданского оборота.

Каждый из нас нуждается в жилье и будет решать, как его обеспечить, рассмотрит свои варианты, начиная с потребностей в пространстве, финансовых ограничений, целесообразности покупки или аренды, местоположения и расстояния до работы или состояния недвижимости. Вопрос на первый взгляд кажется довольно сложным, и хотя на многие вопросы каждый может ответить сам, со многими большинству людей приходится обращаться к специалистам за консультацией.

Посредники играют значительную роль в формировании стандартов торговли недвижимостью и влияют на развитие этого рынка, предпринимая ряд действий, повышающих активность практически всех участников рынка (например, покупателей и продавцов, арендодателей и арендаторов). Благодаря этому все больше людей получают возможность лучше понять механизмы, влияющие на формирование данного рынка недвижимости. Деятельность посредников приводит к массовой популяризации их услуг и постоянно повышает осведомленность общества в этом отношении. Посредники также играют важную роль в удовлетворении жилищных потребностей граждан не только путем посредничества в сделках, но и благодаря своей консультативной роли на протяжении всего процесса недвижимости.

Рынок недвижимости характеризуется, в частности, тем фактом, что он требует высокого уровня компетентности со стороны вовлеченных операторов, и, как правило, такого рода обязательства связаны с большими суммами денег. В то же время правопорядок уже давно осознает специфику недвижимости и ее важность и реагирует на них многими институтами.

С объектами недвижимости могут производиться операции купли, продажи, дарения, наследования, обмена, раздела. Операции с недвижимостью ее владельцы осуществляют самостоятельно или с привлечением коммерческих посредников.

Актуальность исследования усиливается тем, что законодательство о договоре на оказание риелторских услуг имеет фрагментарный характер, различное содержание, что порождает полиинтерпретацию законодательства на практике. Вследствие этого даже общие принципы регламентации договора на оказание риелторских услуг остаются неопределенными. Актуальность также обусловлена неопределенностью в правовой природе риелторских отношений, отсутствием единой научной концепции относительно правовой природы таких явлений, как «представительство» и «посредничество», а также четко определенной договорной конструкции риелторских отношений в действующем гражданском законодательстве.

Исследованию вопросов риелторской деятельности посвящены труды таких виднейших ученых-цивилистов как - М.И. Брагинский, В.В. Витрянский, А.В. Егоров, Б.И. Путинский, Е.А. Суханов.

Институт риелторства играет важную роль в процессе приобретения не только жилой недвижимости, но и так называемой коммерческой. Их ключевое значение обусловлено главным образом значительным количеством сделок, в которых участвуют посредники. Можно отметить отсутствие комплексных научных и даже публицистических исследований по этой теме.

Объектом исследования выступают общественные отношения, связанные с оказанием риелторских услуг в РФ.

Предметом исследования является нормативно-правовые акты, посвященные регулированию риелторских услуг, а также судебная практика.

Цель исследования - проведение комплексного исследования риелторской деятельности как самостоятельного вида предпринимательской деятельности, ее правовой природы, совершенствования существующего законодательства РФ в сфере риелторской деятельности и так далее.

Задачи:

– охарактеризовать понятие и виды риелторской деятельности как объекта правового регулирования;

- изучить становление и развитие правового регулирования риелторской деятельности в России;
- выявить отличие договора на оказание риелторских услуг от смежных договоров: договора возмездного оказания услуг, агентского договора;
- определить права и обязанности риелтора как стороны риелторских отношений;
- исследовать права и обязанности клиента как стороны риелторских отношений;
- проанализировать особенности защиты гражданских прав и законных интересов участников риелторских отношений.

Методологическая основа исследования включает совокупность научных приемов и методов исследования явлений и процессов: диалектический, системный, формально-логический, структурно-функциональный.

Применение исторического метода позволило отследить формирование правового регулирования защиты прав потребителей по договору об оказании риелторских услуг и развитие научных подходов к пониманию договора об оказании риелторских услуг. Системно-структурный метод использован для классификации участников потребительских правоотношений по договору об оказании риелторских услуг.

Эмпирической основой являются: судебные акты Верховного Суда РФ, Высшего Арбитражного Суда РФ.

Исследование состоит из введения, 2 глав, объединяющих 6 параграфов, заключения и списка используемой литературы и используемых источников.

## **Глава 1 Риелторская деятельность как самостоятельный вид предпринимательской деятельности**

### **1.1 Понятие и виды риелторской деятельности как объекта правового регулирования**

После периода роста российской экономики и рынка недвижимости, нынешняя ситуация характеризуется значительным снижением достигнутых результатов. Во-первых, зависимость России от политической ситуации в мире (особенно от внешней политики санкций), повлияла на снижение показателей, что привело к снижению доходов и покупательной способности российских граждан. В результате это привело к падению потребительского спроса на рынке недвижимости и многочисленным предложениям от застройщиков. Эти проблемы рынка недвижимости усугубляются проблемами нормативных актов, регулирующих предоставление услуг в сфере недвижимости [9, с. 29].

Подсистема торговли недвижимостью выделяется как охватывающая операции с недвижимостью, связанные с передачей прав собственности на недвижимость. В этой подсистеме важнейшую роль играет собственник, поскольку именно он решает, когда выставлять свою недвижимость на рынок. Помимо владельца, выставляющего на рынок предложение о продаже, еще одним элементом является покупатель, который представляет спрос на недвижимость. Третий, все более необходимый элемент системы торговли недвижимостью – это риелтор. Его задача – свести двух сторон будущей сделки и заключить договор.

Посредник стал одним из субъектов, создающих рынок недвижимости, постоянно анализируя его и представляя мнения о размере и структуре спроса, предложения, ценах, арендной плате и новых тенденциях в этой области. При участии посредника стороны сделки реализуют планы, связанные с удовлетворением различных жилищных потребностей [5, с. 9].

В российском законодательстве нет отдельного нормативного акта, регулирующего только риелторскую деятельность. Такое положение создает многочисленные проблемы, связанные с нарушением прав.

Сегодня категория справедливость в российском обществе сохраняет свою важнейшую моральную роль, актуальность, что является одним из основных принципов социальной жизни общества. В.А. Вайпан утверждает, что модель экономического рынка в коммерческом законодательстве предполагает соблюдение принципов социальной справедливости, юридически выражают основные экономические интересы участников [6, с. 30].

Частные и государственные интересы тесно связаны с деятельностью в области недвижимости. Поэтому участники деятельности должны учитывать правовые последствия своих действий. О.А. Герасимов считает, что: «ядро предпринимательского права — дозволительные нормы. Однако их действия не должны совпадать с другими нормами, поскольку в этом случае регулирование создает противоположный эффект, а норма теряет свою функцию» [11, с. 25].

Для эффективного применения норм права невозможно увеличить их разнообразие, которые экономят средства, а также свести к минимуму воздействие на них императивных норм. Процедура, регулирующая риелторскую деятельность должна устанавливаться таким образом, чтобы между нормами частного и общего права существовало строгое соответствие.

Как отмечает В.И. Галкин: «Современное общество требует принципиально иного подхода, нежели подход законодателя, для обеспечения интересов индивида, ценности современности, взаимного уважения интересов субъектов права, недопустимости административного ресурса для создания произвольного или сильного давления на эти интересы, свободы выбора равенства каждого перед законом и судом, Их поведение требует солидарности частных и общественных интересов» [8, с. 5].

Важным шагом в развитии законодательства станет включение государства в определение структуры частного сектора путем выравнивания игрового поля. Между публичным и частным правом не существует каких-либо

строгих ограничений, и каждое из них не определено отдельно в законодательстве.

А.В. Рыжик справедливо отметил, что: «интересы человечества безграничны. Поэтому характер и содержание конкретного субъективного права согласовывать участников гражданско-правовых отношений, предотвращать конфликты, выполнять функции, обязанности и цели объективного права, Необходимо ограничить субъективные права с учетом метода осуществления» [49, с. 299].

Д.В. Петелин под риелторской деятельностью понимает: «независимую предпринимательскую деятельность, которая состоит в предоставлении услуг клиентам». Ее предметом он считает достижение следующих целей:

- помощь клиентам в сделках с недвижимостью;
- минимизацию издержек и рисков клиента, проведение предварительных переговоров [34, с. 32].

Следующим признаком деятельности мы рассматриваем передачу риелторам других чисто фактических действий. Такое ограничение действий риелтора представляется излишним, потому что клиент обращается к риелтору не только за тем, чтобы с его помощью найти лучший вариант, но и как профессиональному участнику рынка недвижимости.

Аналогичным позиции Д.В. Петелина является определение А.Н. Рудякова [47, с. 67].

М.В. Кратенко определяет деятельность риелтора как посредническую деятельность в сделках с объектами недвижимости юридическими лицами и гражданами-предпринимателями на профессиональной основе [21, с. 35].

Это определение является наиболее кратким из всех определений, которые мы находим в юридической литературе, и его легче использовать.

По мнению Правительства РФ риелторская деятельность являлась «осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом 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 недвижимостью и правами на нее». Этому определению не удалось избежать недостатков доктринального определения [28, с. 16].

Юридические определения включают в себя наиболее полный перечень объектов недвижимости в классическом смысле: без объектов, перечисленных в абзаце 2 пункта 1 статьи 130 ГК РФ [12].

Анализ этого правового определения также позволяет сделать выводы, что:

- недавно Правительство РФ рассматривало юридические лица всех организационно-правовых форм и видов, а также всех индивидуальных предпринимателей в качестве лиц, наделенных право - и дееспособностью, содержащими право осуществлять риелторскую деятельность при наличии определенных условий и при соблюдении установленных требований;
- ограничивало деятельность риелторов только сделками с недвижимостью.

Таким образом, создание правовой основы является неотложной задачей.

Весной 1998 года проект ФЗ «О риелторской деятельности» был принят в первом чтении, однако законом не стал.

Анализ некоторых определений позволяет сделать вывод о том, что авторы еще не разработали четкого понятия об услугах, которые предоставляет риелтор. Это понятно, потому что очень сложно определить пределы деятельности в сфере недвижимости, пределы сделки с риелтором. Однако это необходимо сделать [19].

В своей работе риелтор занимается деятельностью, направленной на объединение сторон спроса и предложения на рынке недвижимости, в результате чего совершается сделка. Чаще всего это касается продажи или аренды домов и квартир. Однако есть риелторы, которые специализируются на обслуживании коммерческих помещений, земельных участков и даже логистических направлений. Объединение сторон чаще всего предполагает получение заказа, например, посредничество в продаже или аренде недвижимости, и поиск

заинтересованного лица на основании предлагаемого объекта недвижимости. И наоборот. Когда поступает заказ от человека, ищущего недвижимость, риелтор сосредотачивается на ее поиске в соответствии с руководящими принципами.

Недостаточно полно и точно определить деятельность риелтора как сделки, связанные только с недвижимостью, что обуславливает необходимость включения предоставления различных связанных со сделками услуг. В ограниченной степени и только для целей закона составители законопроекта понимали деятельность риелтора только как его деятельность на рынке сделок с недвижимостью [36].

Есть два основных элемента, которые характеризуют профессию риелтора. Во-первых, это коммерческая профессия. Задача риелтора – продать определенный товар или найти для своего клиента товар, который подойдет ему лучше всего. Этот элемент должен определять сферу его действия и метод работы на рынке. Другим является обязанность предоставить достоверную, проверенную информацию о фактическом и юридическом состоянии предмета сделки.

Сложность рынка недвижимости и часто высокая степень сложности сделки означают, что участие посредника в большинстве случаев является обязательным. Для тех, кто ищет конкретную недвижимость в интересующем их месте, а также для тех, кто хочет продать недвижимость, должна быть возможность обмена информацией или просмотра предложений, профессионально созданных посредником. Предлагает не только продажу, но и аренду недвижимости. Риелтор ищет клиентов, заинтересованных в его услугах, по всей рыночной среде, и его деятельность становится все более распространенной [18].

Самый простой и быстрый способ совершить сделку по аренде квартиры. Этот вид услуг очень динамичен. Покупатели, ищущие квартиры, принимают решение об аренде квартиры гораздо быстрее, чем о ее покупке. Эти сделки имеют гораздо более низкие комиссии, чем продажи. Благодаря этому владельцы таких объектов охотнее отдают их агентам по недвижимости, хотя бы

ради экономии своего времени. Тем не менее, даже небольшая комиссия в самом начале может мотивировать.

Существуют виды деятельности:

- агент или поверенный;
- брокер;
- дилер;
- посредник между третьими лицами;
- по организации торговли недвижимым имуществом;
- по созданию отдельных объектов с целью последующей их продажи, передачи в возмездное пользование;
- по доверительному управлению;
- по предоставлению консультационных услуг, услуг по изучению конъюнктуры рынка, иных возмездных услуг, сопутствующих гражданскому обороту недвижимого имущества [33, с. 31].

Риелторская деятельность в сфере недвижимости, как следует из названия, предназначена для посредничества в аренде или продаже недвижимости, то есть для объединения двух сторон сделки. Однако до окончательного подписания договора аренды или продажи недвижимости риелтор должен выполнить ряд действий, которые к этому приведут. Таким образом, в сферу деятельности риелтора входят следующие виды деятельности:

- приобретение недвижимости для продажи и аренды;
- проверка правового статуса недвижимости;
- подготовка предложений для публикации на сайтах и других СМИ;
- представление предложений заинтересованным клиентам;
- активное участие в переговорах по условиям сделки;
- консультирование клиентов на основе знания текущей ситуации на рынке и прогнозов на будущее [40, с. 83].

Информационные услуги – сбор информации о спросе и предложении на рынке и предоставлении клиенту информации о возможных вариантах сделки.

Предоставление консультаций – распространенный на сегодняшний день вид риелторской деятельности.

Консультации можно классифицировать по областям знаний. В частности, к объектам недвижимости могут иметь отношение:

- юридические консультации;
- технические;
- экономические [41, с. 218].

Таким образом, риелторская деятельность - предпринимательская деятельность, осуществляемая самостоятельными субъектами с целью получения прибыли по организации и совершению гражданско-правовых сделок с не принадлежащим им недвижимым имуществом и правами на него, в том числе брокерская и агентская деятельность по недвижимости, деятельность по управлению, по привлечению частных инвестиций в создание и развитие недвижимости.

Целью риелтора является осуществление всей деятельности, направленной на заключение его клиентами договоров, касающихся прав на недвижимое имущество.

В целом выполнение сделки можно разделить на три этапа:

- заключение предварительного договора;
- заключение окончательного договора;
- сдача недвижимости.

Прежде чем риелтор приступит к осуществлению деятельности, направленной на завершение сделки, он обязан заключить с заказчиком договор.

Здесь следует отметить, что договор является договором добросовестных действий. Способ определения вознаграждения или его размер указывается в договоре. Наиболее типичными способами определения вознаграждения являются:

- комиссия, выраженная в процентах;
- единовременное вознаграждение, выраженное в суммах;

- вознаграждение, составляющее сумму превышения продажной цены имущества;
- смешанное вознаграждение.

## **1.2 Становление и развитие правового регулирования риелторской деятельности в России**

Постановлением Правительства РФ от 23.11.1996 № 1407 «Об утверждении Положения о лицензировании риелторской деятельности» было введено лицензирование риелторской деятельности, введено раньше в Москве [38]. Толчком к этому послужила приватизация городского жилого фонда и развитие рынка жилой недвижимости.

То же требование содержались в ст. 17 Федерального закона от 25.09.1998 № 158-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (утратил силу). В 2002 году лицензирование было отменено из-за отсутствия закона, лицензирование было лишено основной правовой базы и, таким образом, не имело большого значения. Если в 1990-х годах государство стремилось наладить правовые отношения, возникающие на рынке недвижимости, поэтому принимает нормативные акты для стандартизации и упорядочивания деятельности риелторов, то в настоящее время наблюдается тенденция отхода государства от решения данной проблемы [30, с. 62].

Развитие риелторских услуг в России началось сравнительно недавно. До 90-х г. XX в. не существовало зарегистрированных риелторов, запрещалась продажа и покупка недвижимости.

В 1970-1980 годы появились нелегальные риелторы, первые частные фирмы возникли в начале 1990-х (Агентство «Миэль»). Риелторская деятельность стала лицензированной, с обязательным страхованием.

С 2001 г. появляется девелоперская деятельность, например агентство Инком, строит коттеджные поселки на кредитные средства. Лицензирования не требуется [20, с. 138].

Существующая фактически с 1992 г., в конце 1996 г. она получила и юридическое признание, отмеченное внесением её в официальный реестр Министерства труда и социального развития РФ Постановлением № 11 от 27 ноября 1996 г.

Российская Гильдия Риелторов (РГР), 1992 - около 1600 организаций. 2002 год - создание добровольной системы сертификации риелторских услуг.

Московская Ассоциация - Гильдия Риелторов (МАГР), 1994, входит 71 организация, действует Кодекс профессионального поведения и этики, утверждающий высокие профессиональные стандарты и определяющий цивилизованные правила поведения риелторов на рынке недвижимости.

Гильдия риелторов Москвы (2009), создание специфических сервисов оптимизирующих деятельность агентств. Были внедрены профессиональные стандарты, системы мультилистинга, системы барьеров для работы на рынке недобросовестных риелторов.

Гильдия риелторов Московской области (ГРМО), 1997, объединяет 191 организацию, принимает участие в разработке законодательной базы в сфере недвижимости.

Проект федерального закона №1106182-6 «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью», был отклонен Постановлением Государственной Думы Федерального Собрания РФ №1450-7ГД от 20.04.2017 г., на основании отрицательных заключений на проект, представленных Правительством РФ, профильным комитетом Государственной Думы и Общественной палатой РФ.

Комитет Государственной Думы Федерального Собрания РФ по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям, в своем заключении №32 от 04.04.2017 г. полагает, что законодательство РФ содержит достаточное количество правовых механизмов, позволяющих регламентировать риелторскую деятельность [31, с. 29].

Письмом №2907п-П13 от 27.04.2016г. Правительством РФ также было сделано негативное заключение, отмечено, что в настоящее время деятельность

риелторов достаточно подробно регулируется нормами гражданского права РФ, регламентирующими договоры агентирования, поручения и возмездного оказания услуг.

### **1.3 Отличие договора на оказание риелторских услуг от смежных договоров: договора возмездного оказания услуг, агентского договора**

В каждом конкретном договоре о предоставлении риелторских услуг стороны по своему усмотрению имеют право согласовывать также другие условия договора, которые после подписания последнего будут существенными условиями и обязательными для их выполнения. К другим условиям, которые согласовывают стороны в конкретной сделке, можем отнести способ расчета, который может предусматривать расчет с риелтором за предоставленные им услуги частями и другие условия [13, с. 220].

Договор о предоставлении риелторских услуг, по общему правилу, заключается в письменной форме, однако по желанию сторон или одной из сторон этот договор может быть также нотариально удостоверен. Во время действия конкретной сделки у сторон может возникнуть необходимость изменить или прекратить последнюю.

Изменения в договоре или договоренность о его расторжении совершаются в такой же форме, что и договор, который изменяется или разрывается; согласно договору о предоставлении риелторских услуг эта форма, как правило, является письменной. Субъект риелторской деятельности - исполнитель услуг во время исполнения договора обязан действовать исключительно в интересах заказчика, не допуская разглашения конфиденциальной информации об имущественном и финансовом положении потребителя риелторских услуг, а также ухудшения имущественного состояния заказчика. Кроме того, по договору об оказании услуг существует императивная норма закона об исполнении услуги лично исполнителем [1, с. 8].

Так, в договоре о предоставлении риелторских услуг субъект риелторской деятельности выполняет услугу лично, поскольку заказчик при заключении договора выбрал именно конкретного исполнителя, отдав предпочтение его компетенции, профессионализму и тому подобное.

Если заказчик-потребитель риелторских услуг заключил договор с исполнителем-субъектом риелторской деятельности, а непосредственно саму услугу предоставляет конкретный риелтор, то за неисполнение или же ненадлежащее выполнение условий договора полную ответственность перед заказчиком будет нести субъект риелторской деятельности. Заключая договор о предоставлении риелторских услуг, стороны согласовывают его все условия, которые включают также условия о договорной ответственности [16].

Стороны по договору о предоставлении риелторских услуг несут ответственность за неисполнение и ненадлежащее выполнение условий договора по основаниям и на условиях, установленных в договоре. Если невозможность выполнить договор на оказание риелторских услуг возникла по вине заказчика, он обязан выплатить риелтору плату в полном объеме, если иное не установлено договором или законом.

Специальных законов, регламентирующих правила и порядок ведения риелторской деятельности, не существует. Права заказчика защищает закон «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 [15].

Договоры на оказание риелторских услуг являются разновидностью договоров возмездного оказания услуг (гл. 39 ГК РФ). Если риелтор действует от имени клиента и осуществляет юридически значимые действия, договор приобретает статус агентского.

Правила агентского договора рассмотрены в гл. 52 ГК РФ. Агентский договор относится к соглашениям об оказании услуг. Гражданский кодекс предусматривает требование двустороннего профессионализма, что означает, что агентский договор могут заключать только предприниматели. Ее суть сводится к постоянному посредничеству, за вознаграждение, при заключении с

клиентами договоров в пользу или от имени дающего поручение предпринимателя.

Агентский договор - это именованный договор, который регулируется Гражданским кодексом. Это двусторонний обязательный, взаимный и платный договор о постоянном предоставлении услуг.

Агент может требовать компенсационных выплат, если в течение срока действия агентского договора он приобрел новых клиентов или привел к значительному увеличению оборота с существующими клиентами, а принципал продолжает извлекать значительную выгоду от договоров с этими клиентами [7, с. 8].

При комплексном сопровождении договор становится смешанным.

Сторонами являются:

- заказчик (клиент);
- исполнитель (риелтор).

Агенты по недвижимости и брокеры играют решающую роль в переговорах и заключении договоров, выступая посредниками между покупателем и продавцом. Они обладают обширными знаниями рынка недвижимости, юридических требований и стратегий ведения переговоров, что позволяет им облегчить беспрепятственный процесс сделки. Агенты и брокеры помогают составить первоначальный договор и убедиться, что он содержит все необходимые элементы, такие как описание недвижимости, цена покупки и условия соглашения. Они также помогают анализировать и пересматривать контракт и решать любые проблемы или запросы любой из сторон [23, с. 52].

На этапе переговоров агенты и брокеры используют свой опыт, чтобы представлять интересы своего клиента и стремиться к взаимовыгодному соглашению. Они несут ответственность за обмен предложениями и встречными предложениями между сторонами, предоставление рекомендаций о тенденциях рынка и потенциальных рисках и возможностях.

Перечень обязанностей, выполняемых риелтором, зависит от вида договора и обязательно указывается в его тексте. Так, при подготовке и

проведении сделки по аренде недвижимости риелтор оказывает следующие услуги:

- мониторинг рынка недвижимости;
- подбирает подходящий объект;
- оповещает клиента о подобранных вариантах;
- организовывает осмотр объекта;
- проверяет правоустанавливающую документацию;
- составляет проект договора;
- присутствует при заключении договора и при необходимости передает

его на регистрацию в Росреестр [26, с. 168].

При этом он может оказывать перечисленные услуги как комплексно, так и индивидуально. В зависимости от пакета, выбранного клиентом, содержание договора может меняться.

В объем посредничества входят различные виды деятельности, например, выставление помещений клиента на продажу через веб-сайт посредника, поиск покупателя недвижимости и помощь клиенту в заключении контрактов таким образом, чтобы они были выгодны клиенту, для которого посреднические работы. Лицо, занимающееся посредничеством в сфере недвижимости, также имеет право предоставить квартиру для осмотра или провести переговоры с потенциальным подрядчиком о цене покупки, аренды или аренды недвижимости. Посредник также может от имени своего клиента заключить предварительный договор с потенциальным покупателем или арендатором квартиры. Полный объем деятельности посредника будет указан в договоре между посредником и клиентом.

Существует два типа договоров с агентством недвижимости. Это открытые и эксклюзивные контракты.

Открытый договор предполагает сотрудничество клиента с другими агентами по недвижимости. В случае эксклюзивного договора клиент соглашается, что его интересы будет представлять только один посредник.

Если заключен эксклюзивный договор, посредник может предложить оговорку об исключительности. Это означает, что в течение срока действия договора клиент не может самостоятельно искать покупателей или арендаторов квартиры. Это необходимо для защиты интересов посредника, который получает вознаграждение за свои действия [25, с. 7].

Эксклюзивный - это договор между двумя отдельными юридическими лицами. Поставщик в письменной форме обязуется поставлять указанный в контракте товар на определенной территории только договорному заказчику - дистрибьютору.

В отличие от агентского договора, дистрибьютор не получает комиссию от поставщика, а его прибыль — вознаграждение — представляет собой разницу между ценой покупки и ценой, по которой он продает. В случае исключительности в договоре закрепляются те же меры, что и в договоре исключительного представительства. Кроме того, поставщик пытается включить в контракт пункт о том, что из контракта исключаются любые поставки для государства или поставки на основе открытого тендера. Договор содержит положения о минимальном количестве, распределении затрат на рекламу, иногда о ценах.

Эксклюзивный агентский договор является особой формой агентских отношений. Эксклюзивное представительство должно быть прямо оговорено в договоре как отдельный раздел настоящего договора. В случае эксклюзивного представительства заинтересованное лицо (экспортер) не может напрямую продавать предусмотренную договором продукцию на определенной территории или поручать эту деятельность другому представителю. В случае если некоторые сделки заключаются напрямую, заинтересованная сторона (если это указано в договоре) обязана уплатить комиссию за признание (т.е. компенсацию упущенной комиссии)[22, с. 123].

Договор оказания услуг включает информацию о:

– месте и дате заключения;

– сторонах (личные и адресные данные как заказчика, так и подрядчика, а если стороной договора является компания, то должны быть указаны данные о лице, ее представляющем);

– предмет договора – он должен быть описан подробно во избежание неясностей и неточностей в толковании;

– обязательства сторон;

– размер вознаграждения и способ его выплаты;

– дата заключения договора;

– ответственность за неисполнение сторонами условий договора;

– заключительные положения.

Особенность этого типа соглашения в том, что клиент оплачивает определенные действия риелторов, а не обязательно конечный результат.

Договор поручения заключается в соответствии с правилами, предусмотренными гл. 49 ГК РФ. Данный вид договора может быть как платным, так и неоплачиваемым, что означает, что вознаграждение поверенному выплачивается только в том случае, если это предусмотрено договором [71, с. 45].

Договор комиссии регулируется положениями гл. 51 ГК РФ. Договор комиссии предполагает расчет вознаграждения работника по результатам полученных результатов. В зависимости от отрасли его эффектом признаются различные элементы труда, но к наиболее часто упоминаемым относятся:

– производительность услуги;

– результаты продаж или общий оборот;

– привлечение клиентов;

– подписание контрактов.

Комиссия рассчитывается на основе заранее согласованной процентной ставки. Это означает, что вознаграждение сотрудника состоит только из определенной части суммы, уплачиваемой клиентом за совершение сделки или оказание услуги. Доступные системы вознаграждения сотрудников различаются в зависимости от типа договора, являющегося основанием для приема на работу,

и, следовательно, регулирующих их правовых положений. Вознаграждение может состоять только из комиссии, полученной от клиента, или включать также базовый оклад [27, с. 7].

Агентский договор регулируется нормами гл. 52 ГК РФ. Агентский договор – это один из видов коммерческого соглашения, связывающего два лица. Одним из них является агент, принимающий заказ, указанный в его содержимом. С другой стороны, есть доверитель, то есть лицо, которое нанимает представителя для выполнения конкретной задачи. В таком случае агент обязуется выступать посредником при заключении договоров от имени принципала.

Субъект, выполняющий заказ, имеет право на получение за это соответствующее вознаграждение. Однако для реализации предмета договора необходимо предоставить агенту доверенность, которая даст ему возможность получать полные представительства от доверителя и заключать договоры. Допускается включение доверенности в агентский договор, а также составление отдельного документа.

Агент также имеет четко определенные обязанности:

- предоставление всей важной для клиента информации;
- реагирование на замечания доверителя, выполнение его указаний и принятие мер по защите интересов доверителя в ситуациях, связанных с заключенным между сторонами договором [24, с. 11].

У принципала также возникают определенные обязательства в связи с заключением агентского договора:

- предоставление агенту всех необходимых документов и информации, необходимых для исполнения договора;
- предоставление агенту информации о неудачах, связанных с заключением договора, в котором агент выступал посредником;
- уведомление агента в случае изменения стоимости или количества контрактов, в которых он выступал посредником;
- платить агенту комиссию;

– предоставление агенту возможности просмотра информации, которая позволит ему оценить, соответствует ли полученное им вознаграждение выполненной им работе;

– возмещение агенту расходов, которые он должен был понести для исполнения договора [29, с. 48].

Следует также подчеркнуть, что каждый субъект может запросить дополнительное письменное подтверждение содержания договора и внесенных изменений и дополнений. Агентский договор требует доверия обеих сторон. Принципал дает агенту право принимать решения и действовать от своего имени, тем самым ставя под угрозу имидж своей компании. Поэтому все обязательства агента должны быть подробно прописаны в договоре.

Но на практике применяются вышеуказанные договоры "в чистом виде" и договоры смешанного типа, содержащие элементы договоров любого типа, установленные ГК РФ. Агент имеет право на получение вознаграждения, предусмотренного договором, за выполненные обязанности. Может случиться так, что в договоре не указан способ выплаты вознаграждения. В такой ситуации следует использовать комиссионную систему.

В соответствии с положениями Гражданского кодекса он должен быть адекватен количеству или стоимости заключаемых агентом договоров. При этом размер комиссии определяется исходя из ставки, принятой при таком сотрудничестве, по месту осуществления деятельности агента [55, с. 201].

Если это невозможно, должны быть учтены все обстоятельства, непосредственно связанные с деятельностью, осуществляемой по агентскому договору, и на этом основании должно быть определено вознаграждение. При прекращении сотрудничества между агентом и принципалом агент имеет право на комиссионное вознаграждение.

На практике договор с риелтором квалифицируют как агентский договор (Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 5 апреля 2023 г. по делу № 88-10195/2023 [33]; определение Восьмого кассационного суда общей юрисдикции от 22 марта 2022 г. № 88-5776/2022 [34]; определение

Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 2 марта 2022 г. по делу № 88-4019/2022 [35]) либо договор возмездного оказания услуг Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 15 октября 2021 г. по делу № 88-23008/2021 [36]; определение Второго кассационного суда общей юрисдикции от 29 июля 2021 г. по делу № 88-17910/2021 [37]; определение Третьего кассационного суда общей юрисдикции от 1 декабря 2021 г. по делу № 88-20088/2021 [38]). Они регулируются разными нормами: возмездное оказание услуг – гл. 39 ГК РФ, агентирование – гл. 52 ГК РФ.

Договор об оказании риелторских услуг (смешанный). Выбор определенного вида договора осуществляется самостоятельно, в зависимости от выбранной им рабочей программы, а также от количества юридических и практических действий, осуществляемых агентством в интересах клиента. На рынке есть компании, которые предлагают только услуги в сфере недвижимости, или только юридические услуги, или весь спектр этих услуг [58, с. 24].

В мировой практике сложился целый массив договоров, по которым посредник или представитель уполномочивается на совершение только фактических действий или фактических и юридических одновременно. В странах различных правовых систем существуют некоторые традиции относительно договорной базы посредничества и представительства. Что касается гражданско-правовых договоров, которые опосредуют отношения посредника с предпринимателями, то обычно принято выделять:

– в странах континентальной системы права (Бельгия, Италия, Германия, Нидерланды, Франция, Япония, скандинавские, латиноамериканские и некоторые другие страны) – договор поручения и комиссии;

– в странах англо-американской системы права (Великобритания, Канада, США) - агентский договор;

– во всех странах - договоры о размещении товаров или услуг (о предоставлении исключительного права продажи, договор факторинга и франшизы) [61, с. 64].

В то же время следует заметить, что посреднические услуги могут предоставляться во всех сферах хозяйственного оборота, как только в такой деятельности возникает потребность, кроме случаев, когда по закону требуется личное совершение субъектом хозяйствования определенных действий (объект является неотъемлемым от носителя). Однако наибольшее распространение посредническая деятельность получила в сфере торговли (реализации товаров).

Но это далеко не полный перечень договоров, применяемых в сфере посредничества и представительства. Зато указанные договоры представляют собой основные, существующие на практике, конструкции отношений представительства и посредничества. Значительное распространение в договорной практике получили разработанные отдельными фирмами, международными представительствами, неправительственными организациями проформы договоров. Среди них типичный дистрибьюторский контракт, разработанный Международной Торговой палатой, типичный коммерческий агентский контракт МТП, типичный контракт случайного посредничества [60, с. 353].

Такая универсальность хотя и не присуща брокерскому договору, но в комплексе отношения, опосредуемые брокерскими договорами в различных сферах, напоминают разновидности агентских отношений. Вместе с тем, необходимо учитывать, что агентский договор присущ англосаксонской правовой системе, а поручение и комиссия – романо-германской.

Анализ вопроса относительно предмета действий, которые совершаются, и конструкции, по которой они совершаются, приводит к тому, что брокерский договор в зависимости от сферы его применения, опосредуется отношениями, которые возникают на основании договора комиссии и агентского договора. Возможность применения договора поручения в сфере коммерческого представительства является исключением, поскольку предусматривается только в сфере таможенного брокерства [59, с. 7].

Рассматривая брокерские отношения с точки зрения субъектного состава, можно сделать вывод, что их участниками могут быть физические и

юридические лица. Обязанной стороной в договоре выступает брокер – лицо, занимающееся профессиональной деятельностью по оказанию посреднических услуг в определенной сфере. Она, как правило, помимо того, что должна быть зарегистрирована как субъект предпринимательской деятельности, также должна иметь определенные разрешения на осуществление деятельности по предоставлению посреднических услуг в определенных сферах. Контрагентом брокера выступает неопределенный круг лиц. По аналогии с публичным договором – каждый, кто к нему обратится.

Выделяют особенности профессиональной деятельности брокеров, составляющими триаду:

- цель - достижение положительного экономического результата (например, получение прибыли);

- специальные субъекты рынка посреднических услуг, действующие независимо друг от друга или объединяющиеся в определенные образования, используя профессиональные знания и навыки в определенной области деятельности;

- систематичность профессиональной деятельности в определенной области, то есть осуществление субъектами в пределах определенного временного промежутка двух и более действий, связанных с предоставлением фактических и (или) юридических действий в определенной области деятельности [62, с. 105].

Таким образом, брокера можно определить как посредника, который систематически профессионально предоставляет фактические и (или) юридические услуги в определенной области деятельности с целью достижения положительного экономического результата (прибыли).

Раскрывая содержание брокерского договора о предоставлении биржевых услуг, необходимо отметить, что комиссионной (брокерской) деятельностью по ценным бумагам признается купля-продажа ценных бумаг, осуществляемая торговцем ценными бумагами от своего имени за счет и по поручению другого лица.

Брокерская деятельность в Российской Федерации является разновидностью посреднической деятельности. Они объединяют всех продавцов и покупателей на организованных рынках ценных бумаг. Наличие профессиональных участников способствует развитию рынка в нашей стране, проведению государственной политики, обеспечению гарантий защиты прав инвесторов, развитию современных технологий на рынке ценных бумаг и так далее.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что договор на оказание риелторских услуг требует особой законодательной интеграции, так как существует такая специфическая особенность, которая требует достижения положительных результатов, что проявляется в виде заключения договора по поводу объекта недвижимости с третьим лицом.

## **Глава 2 Субъекты и содержание правоотношений в сфере осуществления риелторской деятельности**

### **2.1 Права и обязанности риелтора как стороны риелторских отношений**

Глядя на общий круг обязанностей риелтора, нетрудно заметить, что агент должен быть разносторонним человеком. С одной стороны, большая часть его работы предполагает контакты с людьми, поэтому навыки межличностного общения и общения будут полезны, а с другой стороны, риелтор должен обладать знаниями действующих правовых норм. В основном это касается положений, касающихся торговли недвижимостью, вытекающих из соответствующих законов и ГК РФ.

Риелтор обязан:

- подтвердить свой риелторский статус;
- предоставить клиенту информацию, например, существует ли договор страхования профессиональной ответственности, анкетные данные страховщика;
- заключить письменное соглашение об обслуживании с клиентом;
- информировать потребителя о его правах, правилах;
- обеспечить сохранность документов;
- предоставить клиенту достоверную и исчерпывающую информацию об объекте сделки [56, с. 18].

Так, между сторонами был заключен договор возмездного оказания риелторских услуг (по продаже недвижимости), согласно которому исполнитель принял на себя обязательство по осуществлению комплекса мероприятий с целью продажи жилого дома и земельного участка.

Обязанностью риелтора является профессиональная деятельность по сопровождению сделок, ее совершению надлежащим образом.

Ответчик, в нарушение требований ст. 56 ГПК РФ, по требованию суда также не предоставил информацию о проделанной работе по договору оказания риелторских услуг.

При заключении договора С. сообщила риелторскому агентству об обременении принадлежащего ей имущества, о наличии проблемной задолженности перед банком, однако риелтором данная информация не проверялась.

Ответчик же, имея необходимую квалификацию (с учетом перечня видов деятельности и выданных лицензий), информацию об объектах недвижимости в общедоступных ресурсах, таких как база данных исполнительных производств, не проверил, в связи с чем, упустил момент наложения ареста на имущество и открытия в отношении недвижимости публичных торгов. Исходя из представленных в материалы дела уведомлений Росреестра, усматривается, что к подготовке документов, предоставляемых на государственную регистрацию, ответчик также подошел не квалифицированно, что и привело к отказу в государственной регистрации.

С учетом установленных по делу обстоятельств, представленных письменных доказательств и пояснений истца и ее представителя, при отсутствии доказательств обратного, и уклонения ответчика от предоставления отчета о проделанной работе, включающего перечень работ и расценок за них, суд считает ООО не выполнившим в полном объеме свои обязательства по договору оказания риелторских услуг [53].

Риелтор не имеет права рекламировать недвижимость без разрешения клиента [42, с. 167].

Риелтор, действующий от имени клиента и вносящий вклад в исполнение сделки по передаче имущества или его прав, выступает только в качестве представителя потребителя услуг в сфере недвижимости в рамках обязательств, возложенных на него соответствующим договором [57, с. 211].

Так, между ООО и ответчиком заключен договор, в соответствии с которым ООО обязался совершить действия, направленные на продажу объекта недвижимости ответчика – трехкомнатной квартиры.

Заказчик в соответствии с п.2.2 договора обязался оплатить вознаграждение исполнителю в размере, указанном в п. 3.1., и согласно условиям настоящего договора. Предоставить полную и достоверную информацию об объекте недвижимости. Заказчик гарантирует, что до подписания настоящего договора объект недвижимости никому не продан, не подарен, в споре и под арестом (запрещением) не состоит.

Содержание вышеуказанного договора свидетельствует о том, что он является договором возмездного оказания как юридических, так и риелторских услуг, перечисленных в п. 2, способствующих поиску потенциального покупателя и получения оплаты за оказанные услуги при окончательном результате которым является отчуждение объекта недвижимости. Поэтому данный договор считается исполненным со стороны исполнителя при заключении договора купли-продажи. Следовательно, у заказчика возникает обязанность по окончательному расчету с исполнителем по договору с заключением сделки.

Оценивая вышеизложенное, суд приходит к выводу, что истцом представлены доказательства, подтверждающие надлежащее исполнение обязательств по договору возмездного оказания услуг по покупке объекта недвижимости в полном объеме. Сведений о том, что заказчик отказался от услуг истца, либо исполнитель отказался от исполнения условий указанного договора и между сторонами было заключено соответствующее соглашение, подтверждающее отказ от исполнения условий договора, суду не представлено (Решение Анапского городского суда Краснодарского края от 24 октября 2023 г. по делу № 2-2846/2023) [52].

Представляя интересы продавца в сделке, риелтор не должен назначать цену недвижимости, отличную от цены, назначенной продавцом, если иные полномочия не даны ему в объеме соответствующего договора.

Риелтор имеет право представлять в сделке как продавца, так и покупателя. Если клиент намерен отменить предложение, ранее принятое продавцом - покупателем, закрепленное в предварительном договоре, риелтор рекомендует своему клиенту воспользоваться правом опротестовать это намерение в соответствии со ст. 429 Гражданского Кодекса РФ (части 1, 2, 3) [76, с. 378].

Брокерская - это деятельность физического лица, представляющего независимую единицу рынка недвижимости с целью получения прибыли, косвенного указания или попытки договориться, оказания помощи обществу в привлечении внимания потенциальных покупателей или контрагентов к информации о задействованных объектах недвижимости в обращении, распространении объявлений и связанной с ними информации о своей деятельности, что приводит к покупке, продаже, обмену, аренде, ипотеке, аренде или другим сделкам с правами на недвижимость.

Брокерское соглашение - это простейшая форма брокерского соглашения, используемая для обеспечения одной конкретной сделки. Содержанием договора является обязанность посредника осуществлять деятельность, направленную на предоставление заинтересованному лицу (экспортеру) возможности заключить договор купли-продажи с третьим лицом (покупателем). Заинтересованное лицо обязуется выплатить посреднику за эту деятельность вознаграждение – комиссию. Является относительной сделкой.

Агентская деятельность по недвижимости определяется как деятельность физического лица, выполняющего функции, связанные с передачей доверенных ему прав на недвижимость независимым брокером субъекта рынка недвижимости [72, с. 297].

Из вышесказанного следует, что хороший брокер по недвижимости должен обладать знаниями, навыками и компетенциями в различных областях. Объектом продажи зачастую является недвижимость со сложными отношениями между бывшими супругами, наследниками или соседями, охватывающими несколько поколений. Человек, знающий человеческую природу, может разрешить такую сложную ситуацию к удовлетворению всех

вовлеченных сторон. Технические знания, в свою очередь, позволят выявить реальное состояние здания, которое продавец пытается скрыть или украсить. Им часто приходится помогать своим клиентам с финансовым решением покупки квартиры или дома, мало у кого есть вся сумма из собственных средств.

Агент осуществляет агентскую деятельность от имени принципала и в пределах, разрешенных принципалом, и вытекающие из этого юридические последствия несет принципал; в то время как брокер (посредник) занимает независимое положение и осуществляет брокерскую деятельность от своего имени, а юридические последствия, вытекающие из этого, несет принципал. При осуществлении сделок агент представляет принципала (покупателя или продавца) в прямых отношениях купли-продажи с третьей стороной (покупателем или продавцом), а брокер (посредник) в своей брокерской деятельности, покупатель и продавец должны иметь прямые отношения для проведения сделки [69, с. 24].

Основная задача агента по недвижимости – содействие продаже или аренде недвижимости. Его задача – прежде всего, ориентироваться на рынке недвижимости, следить за современными тенденциями, максимизировать цену продажи недвижимости и обеспечить спокойствие клиента. Он также должен быть в состоянии справиться с более сложными случаями, когда, например, имущество имеет юридические дефекты. Поэтому им часто приходится проявлять творческий подход.

Агент выражает свою волю третьей стороне в процессе совершения сделки, имеет определенное право контролировать цену и условия продажи товара и может подписать договор о сделке от имени клиента; в то время как брокер (посредник) выражает обеим сторонам волю покупателя и продавец не имеет права контролировать цену и условия продажи товара и не имеет права подписывать договор о сделке.

Сфера услуг агента уже, чем у брокера. Между агентом и клиентом существуют относительно фиксированные и непрерывные отношения. Агент может выполнять посреднические функции только для определенного клиента,

но не для других; брокер (посредник) не имеет фиксированных непрерывных отношений со сторонами сделки и может заниматься посреднической деятельностью по оказанию услуг другим лицам по своему собственному желанию [71, с. 39].

Агент может запрашивать вознаграждение только у клиента. Существует большая гибкость в получении вознаграждения за услуги. Агент может обсудить с клиентом и определить размер вознаграждения в зависимости от степени завершенности работы агента и результата. Брокер (посредник) может запрашивать вознаграждение у обеих сторон или любой из сторон одновременно. Стандартная комиссия, как правило, взимается в соответствии с соответствующими правительственными постановлениями или отраслевой практикой. Существует определенный лимит, и вознаграждение может быть получено только после завершения транзакции, в противном случае может взиматься только плата за стоимость.

Посреднические услуги в сфере недвижимости в узком смысле относятся к брокерской деятельности, доверенным агентским услугам или оценке цен на аренду и продажу недвижимости на рынке недвижимости с целью предоставления консультаций по спросу на недвижимость, содействия как спросу, так и предложению в справедливых сделках и содействия заключению сделок с недвижимостью [74, с. 65].

Вообще говоря, посреднические услуги в сфере недвижимости охватывают все аспекты инвестирования в недвижимость, эксплуатации и управления ею, оборота и потребления и предоставляют разнообразные посреднические услуги по производству, обороту и потреблению недвижимости.

Агенты по недвижимости сосредотачивают широкий спектр сложных дел на выполнении специализированной работы, что экономит время и хлопоты обеих сторон сделок с недвижимостью и облегчает их оформление. С другой стороны, потому что агенты по недвижимости используют свои профессиональные средства для повышения эффективности рыночных сделок,

ускорения рыночного оборота и оборачиваемости капитала, а также содействия процветанию рынка [75, с. 259].

Прежде всего, запрещены положения, не согласованные обеими сторонами. Кроме того, в договоре с агентством недвижимости не допускаются любые договорные положения, грубо нарушающие обычаи или интересы клиента. Положение, не позволяющее клиенту оформить продажу или аренду квартиры с подрядчиком, найденным без помощи посредника, вызывает серьезные сомнения, особенно в свете положений, включенных в реестр запрещенных пунктов.

Еще одним запрещенным положением является положение, предусматривающее финансовый штраф для посредника, если клиент самостоятельно найдет подрядчика и оформит продажу или аренду.

Агент по недвижимости несет ответственность за добросовестное выполнение своих задач и действий, указанных в договоре. Его задача – обеспечить, чтобы клиент не понес ущерба, наоборот, он должен действовать в интересах лица, заключившего с ним договор.

С 2019 года действует профессиональный стандарт 09.003 «Специалист по операциям с недвижимостью». Использование профессиональных стандартов не является обязательным для большинства риелторов и коммерческих фирм по недвижимости, применение профессионального стандарта не носит обязательного характера. Рекомендуются использовать в качестве методического пособия к кадровым услугам: разработку профессиональных и квалификационных требований, выбор должностных названий и кадровых структур, подготовку должностных инструкций, составление списков обязанностей риелторов, разработки регламентов [46].

В статье 182 ГК РФ четко описано, что мы понимаем под представительством. Сделка, совершенная одним лицом (представителем) от имени другого лица (представляемого) в силу полномочия, непосредственно создает, изменяет и прекращает гражданские права и обязанности представляемого. Данная статья ограничивает действия представителя на

совершение определенных сделок. При сделках с недвижимостью в качестве представителя обычно выступает риелтор [10, с. 66].

Если клиент не может выполнить какое-либо действие, он имеет право делегировать его риелтору, выдав доверенность на его имя. Несовершеннолетние дети обычно представлены их родителями (в этих случаях доверенность не требуется).

## **2.2 Права и обязанности клиента как стороны риелторских отношений**

Права и обязанности потребителя риелторских услуг (клиента) регулируются общими положениями ГК РФ по обязательствам возмездного оказания услуг, обязательствам агентирования, комиссии и поручительства, а также договорами, заключенными между клиентом и риелторской организацией. Договор на оказание риелторских услуг регулируется положением гл. 39 ГК РФ «данный товар является публичным и на него распространяет свое действие ст. 426 ГК РФ. Из содержания ст. 426 и 427 следует, что риелторская организация обязана оказывать свои услуги каждому, кто к ней обратится. Организация не вправе оказывать предпочтение кому-либо».

Риелторская организация занимающаяся недвижимостью, должна предоставить полную информацию о предоставляемых услугах. Когда клиент только обращается в риелторскую компанию, не заключая с ней договор на оказание услуг в сфере недвижимости, разумнее объяснить клиенту все услуги, которые могут быть ему предоставлены в соответствии с его требованиями.

Если потребитель услуг в сфере недвижимости собирается воспользоваться услугами данной риелторской компании, он получит информацию об услугах. Помимо договора на оказание услуг в сфере недвижимости, в зависимости от характера действий, выполняемых для клиента, может потребоваться агентский договор, комиссия или поручение [14, с. 36].

Клиент должен задать важные вопросы о передаче риска случайной гибели, обязанностях сторон, праве риелтора сохранить все, что было получено в сделке, заключенной в пользу клиента, залоге недвижимости от третьей стороны и так далее [66, с. 71].

В результате, несмотря на понесенные расходы и усилия, приложенные для реализации контракта, посредник подвергается риску не получить комиссию. Представляется, что частичным средством правовой защиты от этого может стать предоставление посреднику права на определенное вознаграждение. Он полагается за выполнение работ, описанных отдельно в договоре. Это может быть (например, фотографирование, размещение объявления в заданной базе данных, сбор документов и т.п. Однако нет противопоказаний к обращению за комиссией в ситуации, когда потребитель заключает сделку с указанным им исполнителем, минуя посредника.

На практике довольно распространены ситуации, когда покупателя переводят на квартиру в новостройке, которая еще не сдана в строй и еще не обслуживается ЖЭКом. До тех пор, пока все стороны (строительная организация, владелец здания, покупатель, жилищный офис, риелторская компания) не выяснят в суде, кто виноват и кто будет привлечен к ответственности за имущество, вопрос о государственной службе в жилище не будет решен.

Следовательно, современный российский строительный бизнес в значительной степени ориентирован на привлечение капитала от акционеров, большинство из которых граждане [65, с. 27].

Если требования к качеству оказанных услуг не выполнены и продавец не указал дефекты товара, покупатель вправе запросить у продавца по своему выбору:

- пропорционально снизить покупную цену;
- устранение дефектов товара в разумные сроки без компенсации;
- возмещение их платы за устранение дефектов товаров [703, с. 60].

Если товар забирается у покупателя третьей стороной по причинам, возникшим до исполнения договора купли-продажи, продавец обязан возместить ущерб, причиненный покупателю, если только он не докажет, что покупатель знал или должен был знать о существовании этих причин.

Соглашение сторон об освобождении продавца от ответственности в случае истребования приобретенного товара у покупателя третьими лицами или о ее ограничении недействительно.

Как правило, риелторская компания предусматривает в договоре условие, что клиент не имеет права обращаться в другие риелторские компании за услугами, которые он обращается к этой риелторской компании. Если третье лицо по основанию, возникшему до исполнения договора купли - продажи, предъявит иск об изъятии товара, покупатель обязан привлечь продавца к участию в деле, а продавец обязан вступить в это дело на стороне покупателя.

Непривлечение покупателем продавца к участию в деле освобождает продавца от ответственности перед покупателем, если продавец докажет, что, приняв участие в деле, он мог бы предотвратить изъятие проданного товара у покупателя. Продавец, привлеченный покупателем к участию в деле, но не принявший в нем участия, лишается права доказывать неправильность ведения дела покупателем. Эти правила указаны в ст. 461 ГК РФ [67, с. 27].

Среди обязанностей риелторских компаний по обслуживанию потребителей в первую очередь можно назвать их обязанность оплачивать услуги риелторских компаний.

Если третье лицо по основанию, возникшему до исполнения договора купли - продажи, предъявит иск об изъятии товара, покупатель обязан привлечь продавца к участию в деле, а продавец обязан вступить в это дело на стороне покупателя. Непривлечение покупателем продавца к участию в деле освобождает продавца от ответственности перед покупателем, если продавец докажет, что, приняв участие в деле, он мог бы предотвратить изъятие проданного товара у покупателя (ст. 461 ГК РФ) [68, с. 18].

Необходимо обратить внимание на то, что условия договора с подрядчиком могут серьезно нарушить права потребителей. Следовательно, агентство недвижимости не указывает, на каких условиях предоставляются услуги, и, следовательно, в договоре нет условий об ответственности поставщика услуг за его нарушение.

Часто агентства недвижимости устанавливают в договорах условия рассмотрения споров по договору в судах по месту нахождения ответчика, что может очень затруднить для клиентов или даже сделать невозможным отстаивание своих интересов в суде. Потребитель вправе требовать изменения настоящего условия договора, так как законодательство РФ предусматривает для истца выбор иных юрисдикций, поэтому агентство недвижимости может считаться нарушением, если оно включает в себя положение договора о юрисдикции спора только вместо ответчика права потребителей по закону [2, с. 158].

Статьей 32 Закона предусмотрена возможность для потребителя в любое время в одностороннем порядке расторгнуть договор на оказание услуг в сфере недвижимости, оплатив исполнителю его фактические расходы, связанные с выполнением обязательств по настоящему договору, запреты или ограничения являются незаконными.

В случае существенного нарушения требований к качеству товара (непоправимые дефекты, которые не могут быть устранены путем обнаружения, без непропорциональных затрат или времени или повторного обнаружения или аналогичных дефектов, которые снова появляются после устранения), покупатель имеет право:

- отказаться от исполнения договора купли - продажи и потребовать возврата уплаченной за недвижимость денежной суммы;
- потребовать замены квартиры ненадлежащего качества на жильё, соответствующее договору.

### **2.3 Защита гражданских прав и законных интересов участников риелторских отношений**

Анализ существующего законодательства показывает, что законодатели часто связывают понятие "защита" с нарушениями прав.

В частности, права и законные интересы потребителей действительно защищены в случае нарушения. В качестве средства защиты прав граждан и интересов, охраняемых законом, они действуют в соответствии с общими правилами:

– досудебные процедуры разрешения споров, предоставление сторонам независимых процедур, добровольных процедур разрешения разногласий, позволяющих в короткие сроки восстановить нарушенные права;

– судебный процесс для разрешения споров, что означает, что истец обращается в суд, требует судебного решения и требует, чтобы ответчик выполнил свои договорные или внеконтрактные обязательства.

Действующее гражданско-правовое законодательство не предусматривает обязательного порядка подачи требований для разрешения договорных споров в сфере оказания риелторских услуг [3, с. 498].

На практике проблема, которая часто возникает - это обязанность подать иск против риелтора за ненадлежащее предоставление услуг перед обращением в суд. Закон «О защите прав потребителей» предусматривает возможность такого обращения, и предполагает применение мер ответственности к исполнителю за неудовлетворение законных требований потребителя.

Так, истец обратилась с иском о взыскании неосновательного обогащения, указав, что ответчик, осуществляющий риелторскую деятельность, предложил ей приобрести объект коммерческой недвижимости. Для резервации понравившегося ей объекта недвижимости ответчик попросил ее перевести на его личную карту в качестве аванса денежные средства.

Позже ответчик под предлогом ведения «сложных» переговоров с продавцом о заключении договора купли-продажи объекта недвижимости

запросил у нее дополнительно денежную сумму аванса. Ответчик долгое время вел переговоры с продавцом о заключении договора купли-продажи объекта недвижимости, однако, сделка так и не состоялась.

Согласно пункту 4 статьи 1109 ГК РФ, а также в соответствии с частью 1 статьи 56 ГПК РФ обязанность доказать наличие обстоятельств, в силу которых неосновательное обогащение не подлежит возврату, либо то, что денежные средства или иное имущество получены обоснованно и неосновательным обогащением не являются, должна быть возложена на приобретателя.

Таких доказательств суду ответчиком в ходе рассмотрения дела представлено не было.

Ответчиком не представлено доказательств исполнения обязательств по возврату денежных средств истцу, а также наличия оснований для удержания денежных средств истца, суд приходит к выводу, что ответчик без законных оснований сберег денежные средства за счет истца, в связи с чем, денежные средства подлежат взысканию с ответчика в пользу истца (Решение Ярцевского городского суда Смоленской области от 6 июля 2021 г. по делу № 2-596/2021) [50].

Таким образом, обязанностью исполнителя (риелтора) обязан добровольно удовлетворить разумные требования потребителей. Поэтому потребитель должен определить досудебную или судебную процедуру разрешения спора [4, с. 62].

Так, между ИП (исполнитель) и заказчиком заключен договор на оказание риелторских услуг по поиску и подбору объекта недвижимого имущества/создаваемого объекта недвижимого имущества (далее - Объект), по согласованию Застройщиком предоставления преимущественного права на заключение договора, направленного возникновение права собственности у Заказчика/права требования Заказчиком от застройщика построить и передать в собственность объект недвижимого имущества.

Денежные средства по договору оплачены в полном объеме.

Истцом в адрес ответчика направлена претензия о расторжении договора, возврате денежных средств. Денежные средства в указанном размере истцу не возвращены.

Согласно акту исполнитель выполнил работы и оказал услуги, осуществил:

- поиск и подбор объекта недвижимого имущества;
- согласование с застройщиком предоставления преимущественного права на заключение договора;
- поиск потенциального продавца;
- предварительные переговоры с потенциальным продавцом;
- проверка потенциального продавца на предмет легитимности действий управляющего органа продавца.

Между тем, объект недвижимого имущества истцу не передан, ввиду выдачи Министерством строительства и инфраструктуры Челябинской области уведомления № об отсутствии у застройщика права привлекать денежные средства граждан-участников долевого строительства.

Из изложенного следует, что ответственность в виде неустойки по пункту 3 статьи 31 данного Закона, с исчислением неустойки по правилам пункта 5 статьи 28 Закона, возможна в случаях нарушения права потребителя на возврат уплаченной по договору суммы, если такое требование заявлено в связи с некачественностью или несвоевременностью оказания предусмотренной договором услуги (статьи 28, 29 Закона о защите прав потребителей).

При этом, оценивая перечень услуг, указанных в договоре в комплексе, суд приходит к выводу о том, что услуги по договору ответчиком в комплексе не оказаны, в связи с чем требования истца о взыскании суммы, оплаченной по договору подлежат удовлетворению (Решение Курчатовского районного суда г. Челябинска от 18 февраля 2020 г. по делу № 2-106/2020) [49].

Помимо Закона о защите прав потребителей деятельность судов по защите их прав регламентируется статьями 11, 12 ГК РФ, ГПК РФ. В случаях, прямо

указанных в Законе о защите прав потребителей, дела, связанные с защитой прав потребителей, могут рассматриваться арбитражными судами.

Исходя из судебной практики, риелторам, столкнувшимся с отказом клиента уплатить вознаграждение, сложно доказать сам факт оказания услуг, если в конечном итоге договор не был заключен. В некоторых случаях клиенты также подавали иски в суд, чтобы взыскать компенсацию, выплаченную риелторам, как несправедливое обогащение или убытки.

Если договор заключен, право или сделка зарегистрированы в Росреестре, услуги риелтора уже оказаны и вознаграждение в любом случае подлежит уплате [77, с. 96].

Так, между ИП и ООО заключен договор о возмездном оказании услуг, по которому стороны договорились о взаимовыгодном сотрудничестве и обязуются совместно действовать (оказывать услуги) в целях оказания содействия гражданам, юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в поиске покупателей, подборе, поиске вариантов на первичном и вторичном рынке жилья, консультациям по ипотечным программам, делегируя оформление сделок по купле-продаже объектов недвижимости, и оформлению иных документов, связанных с обеспечением и реализацией указанных лиц на недвижимое имущество банкам, нотариусам и МФЦ.

Согласно пункту 2.2 договора, ИП обязалась осуществлять мероприятия по поиску лиц, заинтересованных в приобретении и продаже объектов недвижимости, а также заключать договоры об оказании (риелторских) услуг.

Между ООО (исполнитель) и заказчиком был заключен договор на оказание риелторских услуг, по которому заказчик поручает, а исполнитель обязуется за вознаграждение оказать услуги по поиску приемлемого для заказчика покупателя на объект недвижимости (пункт 1.1). Из пунктов 2.3, 3.3 договора следует, что заказчик обязан после оформления сделки по продаже объекта недвижимости принять работу исполнителя и подписать акт сдачи-приемки выполненных работ, оплатить услуги исполнителя (Апелляционное

определение Ульяновского областного суда РФ от 19 января 2021 года № 33-74/2021) [32].

Важную роль в толковании указанных норм играет Постановление Пленума ВС РФ «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» от 28.06.2012 N 17. Таким образом, для обеспечения эффективной защиты прав потребителей в суде в законодательстве РФ создана абсолютно надежная правовая база. Споры о защите прав потребителей в большинстве случаев носят имущественный характер [44].

Статьей 5 Федерального закона №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» определено, что организации и индивидуальные предприниматели, оказывающие посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества, являются субъектами этого закона. Но что подразумевается под посреднической деятельностью, сам закон и иные законы не устанавливают [72].

Соответственно участники рынка недвижимости разделились на две группы:

- первая - не рискует быть оштрафованной и соблюдает требования Федерального закон №115-ФЗ, осуществляя деятельность в рамках правового поля;

- вторая - отрицает свою принадлежность к субъектам закона №115-ФЗ, опираясь на единичные случаи судебной практики, где деятельность риелтора якобы признана судами не посреднической.

В случае, если условиями договора на оказание риэлторских услуг, риелтор непосредственно участвует в совершении платежа или сопровождает расчеты между сторонами в рамках заключаемой сделки купли-продажи недвижимого имущества, а также в случае получения от клиента информации о совершенном платеже (дата, сумма, форма расчетов, реквизиты платежных документов и т.д.), необходимой для представления сведений в Росфинмониторинг, то в соответствии с пунктом 1.1 статьи 6 Федерального

закон N 115-ФЗ у риэлтора возникает обязанность представить сведения непосредственно об операции с денежными средствами, осуществляемой по сделке купли-продажи недвижимого имущества (Информационное письмо Росфинмониторинга от 24.08.2022 N 66 [46]).

К лицам, которые должны противодействовать легализации преступных доходов, закон относит и индивидуальных предпринимателей, оказывающих посреднические услуги при заключении сделок купли-продажи недвижимости, — риэлторов. По закону № 115-ФЗ они обязаны встать на учет в Росфинмониторинге, идентифицировать клиентов, проверять информацию от них, обмениваться документами с надзорным ведомством. Росфинмониторинг разъяснил, нужно ли риэлтору так же взаимодействовать с ведомством при продаже собственной недвижимости (письмо от 19 мая 2023 года № 01-01-68/11993) [40].

Общественная палата РФ предложила Правительству рассмотреть возможность введения лицензирования или сертификации риэлторской деятельности. Общественная палата РФ рекомендует Правительству РФ рассмотреть вопрос о технико-экономическом обосновании разработки и реализации нормативных актов, регулирующих деятельность в сфере недвижимости. Этот закон должен предусматривать, в том числе:

- закрепление правового статуса риэлтора, понятия «риэлтор», «риэлторская деятельность», «риэлторская организация», а также прав и обязанностей таких лиц;
- обязательное лицензирование или сертификацию деятельности риэлтора и (или) риэлторской организации;
- создание официального государственного реестра лиц, осуществляющих в соответствии с законом риэлторскую деятельность;
- принципы и формы взаимодействия с государственными органами, органами местного самоуправления по вопросам, входящим в компетенцию риэлторов;

– юридическую ответственность лиц за незаконное оказание риелторских услуг населению.

В связи с изложенным следует помнить, что обстоятельства, при которых посредник будет иметь право на вознаграждение за осуществленную посредническую деятельность или, с другой стороны, обстоятельства, при которых он будет обязан вернуть полученное вознаграждение, зависят от того, как стороны формулируют обязательные для них положения договора. Следует иметь в виду, что слишком общие и лаконичные формулировки могут привести к тому, что договор будет трактоваться, в соответствии с преобладающим мнением, как соглашение добросовестных действий, и, следовательно, посредник будет иметь право на получение вознаграждения независимо от результата в виде перехода им права собственности на недвижимое имущество к уведомленному клиенту. Поэтому важно, чтобы обе стороны контракта в момент его подписания четко определили свои ожидания и принципы сотрудничества, а затем четко отразили договоренности, заложенные в содержании заключаемого договора.

## Заключение

Значение хозяйственно-правовой институт посредничества для обусловлено тем, что с его помощью создаются дополнительные возможности для обеспечения прав и исполнения обязанностей участниками хозяйственных правоотношений, повышается эффективность установления экономических связей между субъектами хозяйствования, объединяет разные отношения с участием физических и юридических лиц.

Данное исследование проведено на основе существующих правовых норм, развернутого анализа исходных данных концептуального научно-теоретического характера, а также практики посреднической деятельности в сфере хозяйствования. По результатам проведенного исследования представляется возможным сделать следующие выводы.

Посредничество в сфере ведения хозяйства необходимо исследовать в неразрывной связи права и экономики, поскольку любые хозяйственные явления, хозяйственная деятельность и/или правоотношения, в том числе и посредничество, имеющие экономическую основу, экономические предпосылки возникновения и становления. Вопрос взаимодействия права и экономики является одной из важнейших теоретических проблем в регулировании посредничества в сфере хозяйствования, решение которой лежит в плоскости тщательного анализа динамики развития рыночных отношений в стране, а также учета влияния государства на регулирование экономических процессов.

Существуют различные типы договоров с недвижимостью, каждый из которых имеет определенную цель в процессе сделки с недвижимостью. В договорах купли-продажи излагаются условия продажи недвижимости. Работа посредника существенно различается в зависимости от того, обслуживает ли он покупателя, продавца, арендодателя или арендатора. Специализация посредников предполагает участие в реализации договора лица, наиболее специализирующегося на данном виде недвижимости.

Договор поручения – это соглашение на выполнение определенной деятельности, по нему подрядчик обязуется выполнить определенные действия (от имени клиента). Стороны договора определяют вид деятельности, ее объем, организационную структуру и размер вознаграждения. Важно отметить, что исполнитель не несет ответственности за прямой эффект от выполненной работы.

Агентский договор – это один из видов коммерческого соглашения, связывающего два лица. Одним из них является агент, принимающий заказ, указанный в его содержимом. С другой стороны, есть доверитель, то есть лицо, которое нанимает представителя для выполнения конкретной задачи.

В таком случае агент обязуется выступать посредником при заключении договоров от имени принципала. Субъект, выполняющий заказ, имеет право на получение за это соответствующее вознаграждение. Однако для реализации предмета договора необходимо предоставить агенту доверенность, которая даст ему возможность получать полные представительства от доверителя и заключать договоры. Допускается включение доверенности в агентский договор, а также составление отдельного документа.

Агенты по недвижимости и брокеры играют решающую роль в заключении и исполнении договоров недвижимости. Они выступают посредниками между покупателем и продавцом, облегчая общение и переговоры для достижения соглашения, удовлетворяющего обе стороны. Агенты по недвижимости и брокеры обладают обширными знаниями о рынке недвижимости, ее стоимости и юридических требованиях, что позволяет им предоставлять ценные советы и рекомендации на протяжении всего процесса заключения договора.

Посреднические отношения устанавливаются договором купли-продажи недвижимого имущества. Он должен быть в письменной форме и содержать некоторую основную информацию:

Информация о посреднике и продавце: в договоре, прежде всего, должны быть указаны идентификационные данные, которое обычно представляет в этих

отношениях посредник. На стороне продавца должны быть указаны все владельцы продаваемой недвижимости.

Данные о продаваемой недвижимости: необходимо точно указать недвижимость, к которой относится продажа, и, возможно, все другие предметы продажи.

Цена: здесь должна быть указана цена, по которой недвижимость будет продана, включая комиссию риелтора. Кроме того, также необходимо указать условия, при которых он будет выплачиваться и имеет ли риелтор право на бонусы, например, в случае продажи по более высокой цене.

Стратегия продаж. Стратегия продаж также должна быть частью договора. То есть, как будет проходить продажа и что произойдет, например, в случае существенных изменений на рынке недвижимости или в случае, если недвижимость не удастся продать.

Права и обязанности: в договоре не должны отсутствовать права и обязанности обеих сторон.

Проанализировав общие положения договора об оказании услуг и основы осуществления риелторской деятельности, можно привести собственное определение договора о предоставлении риелторских услуг. Следовательно, по настоящему договору одна сторона (исполнитель-риелтор) обязуется по заданию второй стороны (заказчика) оказать услугу, а заказчик-потребитель обязуется оплатить исполнителю-риелтору указанную услугу, если иное не установлено договором. Эта деятельность как самостоятельный вид прибыльной предпринимательской деятельности должна быть урегулирована на законодательном уровне, необходимо четко определить ее сферу и требования к субъектам риелторской деятельности.

В настоящее время нет специальных нормативных документов, характерных для деятельности риелторских агентств. Относительно взаимоотношений, связанных с внедрением посреднических услуг юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на рынке сделок с недвижимостью, распространяется действие Закона РФ «О защите прав потребителей»

(Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 N17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей»).

В частности, в соответствии с п.5 ст.28 Закона в случае нарушения установленных сроков оказания услуги или назначенных потребителем на основании рассмотренного выше п.1 ст.28 Закона новых сроков риелтор обязан уплатить потребителю за каждый день просрочки неустойку (пеню) в размере 3% цены оказания услуги. Договором оказания риелторских услуг может быть установлен более высокий размер неустойки (пени).

В силу п.1 ст.29 Закона, если риелторские услуги были оказаны некачественно, то есть имеются определенные недостатки в оказанных услугах, потребитель вправе по своему выбору потребовать: соответствующего уменьшения цены оказанной услуги; возмещения понесенных расходов по устранению недостатков оказанной услуги третьими лицами.

Депутаты Госдумы рассмотрят законопроект о регулировании риелторской деятельности, который разрабатывает ЛДПР. Законопроект создан с целью устранения негативных явлений, связанных с отсутствием контроля за деятельностью в сфере недвижимости.

Основным положением является обязательное требование прохождения аттестации физических лиц для допуска к работе. Риелторы должны быть сертифицированы; необходимо указать перечень услуг, которые они имеют право предоставлять. Должны быть установлены профессиональные стандарты и системы контроля за их выполнением. Без такого описания невозможно отслеживать и оценивать эффективность работы. Росреестр является органом государственного контроля и надзора.

Необходимо четко определить, какие документы имеет право запрашивать риелторы, а также на каких условиях общаться с регистрационными и нотариальными органами от имени клиента.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Абдурагимов М.А. Императивы предпринимательства в формировании конкурентоспособного рынка недвижимости // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. 2021. № 1. С. 8-10.
2. Апелляционное определение Ульяновского областного суда РФ от 19 января 2021 года № 33-74/2021 URL: <http://www.uloblsud.ru/index.php?option=3&id=90&idCard=92113>(дата обращения: 19.07.2023).
3. Бербенева И.Г. Лицензирование как необходимый элемент государственного регулирования риелторской деятельности // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2019. № 15 (137). С. 158-163.
4. Боронтов Д.Н. К вопросу о проблемах правового регулирования риелторской деятельности / Д.Н. Боронтов // Молодой ученый. 2023. № 20 (467). С. 497-506.
5. Бугаенко Н.В., Кратенко М.В. Судебная практика по гражданским делам. Споры о защите прав потребителей: научно-практическое пособие. М.: Юстицинформ, 2018. 392 с.
6. Бычков А. За все ответим вместе! // ЭЖ-Юрист. 2020. № 10. С. 9.
7. Вайпан В.А. Реализация принципа социальной справедливости в правовом регулировании предпринимательской деятельности: автореферат дисс. д-ра юрид. наук, Москва, 2019. 59 с.
8. Волкова М.А. Правовая природа договора на оказание риелторских услуг в сфере оборота недвижимости // Правовые вопросы недвижимости. 2020. № 2. С. 7-9.
9. Галкин В.И. Соотношение частных и публичных интересов при осуществлении права собственности на недвижимое имущество: автореферат дис. канд. юрид. наук, Москва, 2021. 31 с.

10. Гапеенок Д.Е. Гражданско-правовое регулирование отношений в сфере оказания риелторских услуг // Актуальные проблемы российского законодательства: Сборник статей. М.: РУДН, 2020. № 3 (7). С. 28-35

11. Гапеенок Д.Е. К вопросу о необходимости совершенствования правового регулирования отношений в области риелторской деятельности // Актуальные проблемы совершенствования законодательства и правоприменения: материалы международной научно-практической конференции (г. Уфа, 21 февраля 2020 г.): в 3 ч. Ч. II: Гражданско-правовые проблемы. - Уфа, 2020. С. 63-66

12. Герасимов О.А. Эффективность правового регулирования предпринимательской деятельности в реальном секторе экономики России (на примере отдельных отраслей): автореферат дисс. д-ра юрид. наук, Екатеринбург, 2022. 56 с.

13. Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ.1994. N 32 ст. 3301.

14. Григорьева А.Г. Правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2020. № 1 (65). С. 220-226.

15. Ермак Т.А. Сделка с недвижимостью: кого звать на помощь - риелтора или юриста? // Юрист. 2020. № 22. С. 35-38.

16. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I «О защите прав потребителей» // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ от 9 апреля 1992 г., N 15, ст. 766.

17. Иванов И. А. Гражданско-правовое регулирование отношений в сфере оказания риелторских услуг по законодательству Российской Федерации // В сборнике: VI International correspondence scientific specialized conference «International scientific review of the problems of law, sociology and political science». 2018. С. 4–8.

18. Ипатов Ю.М., Попов П.В., Родионов А.П. Основные пути дальнейшего развития российского рынка недвижимости // Научные труды Северо-Западного института управления. 2018. Т. 4. № 1 (8). С. 79-84.
19. Капралова Л.В., Чернова Э.Р. Проблемы правового регулирования риелтерских услуг и пути их решения // Научный формат. 2019. № 2 (2).
20. Кодебский Е.О. Отдельные проблемы правового регулирования риелторской деятельности // Современные проблемы юридической науки: Материалы VII Международной научно-практической конференции молодых исследователей (Юридический факультет Южно-Уральского государственного университета, 5-6 мая 2020 г.). В 2-х ч. - Челябинск: Цицеро, 2020. Ч. I. С. 138-139.
21. Кратенко М.В. Сделки с недвижимостью: все о посредниках: Практич. пособие. Проспект. 2012. 224 с.
22. Кулик Т.О. саморегулировании риелторской деятельности // Хозяйство и право. М., 2018. № 1. С. 123-126.
23. Кулик Т.О. Страхование профессиональной ответственности риелторов как неотъемлемая составляющая их статуса // Хозяйство и право. М., 2020. № 5. С. 52-57
24. Лейба А. Мечта риелтора // ЭЖ-Юрист. 2018. № 34. С. 11.
25. Лейба А. Особенности риелторского (маклерского) договора в сфере оборота жилых помещений // Жилищное право. 2018. № 10. С. 7-24.
26. Мель А.А. Правовое регулирование риелторской деятельности // Современные проблемы юридической науки: Материалы X Международной научно-практической конференции молодых исследователей (Юридический факультет Южно-Уральского государственного университета, 18-19 апреля 2019 г.) В 2-х частях. - Челябинск: Цицеро, 2019, Ч. I. С. 168-169
27. Муравин Л. Должны ли нотариусы участвовать в регистрации сделок с недвижимостью? // Жилищное право. 2018. № 5. С. 7-13.
28. Накушнова Е.В. Договор оказания риелторских услуг в гражданском праве России. Автореф. дис. . канд. юрид. наук. Саратов, 2022. 22 с.

29. Накушнова Е.В. Защита прав потребителей риелторских услуг // Законы России: опыт, анализ, практика. 2022. № 5. С. 48-53.
30. Накушнова Е.В. К вопросу о лицензировании риелторской деятельности в РФ // Российская юстиция. 2019. № 5. С. 62-65.
31. Накушнова Е.В. К вопросу о необходимости принятия Федерального закона «О риелторской деятельности в РФ» // Нотариус. 2019. № 5. С. 29-32.
32. Определение Верховного суда РФ от 24 мая 2016 г. № 4-КГ16-9 URL: <https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-24052016-n-4-kg16-9/>(дата обращения: 19.07.2023).
33. Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 5 апреля 2023 г. по делу № 88-10195/2023 URL: <https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-24052023-n-4-kg16-9/>(дата обращения: 19.07.2023).
34. Определение Восьмого кассационного суда общей юрисдикции от 22 марта 2022 г. № 88-5776/2022 URL: <https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-24052022kg16-9/>(дата обращения: 19.07.2023).
35. Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 2 марта 2022 г. по делу № 88-4019/2022 URL: <https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-24052022-n-4-kg16-9/>(дата обращения: 19.07.2023).
36. Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 15 октября 2021 г. по делу № 88-23008/2021 URL: <https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-24052021-9/>(дата обращения: 19.07.2023).
37. Определение Второго кассационного суда общей юрисдикции от 29 июля 2021 г. по делу № 88-17910/2021 URL: <https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-24052021-n-4-kg16-9/>(дата обращения: 19.07.2023).
38. Определение Третьего кассационного суда общей юрисдикции от 1 декабря 2021 г. по делу № 88-20088/2021 URL: <https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-24052021-n-4-9/>(дата обращения: 19.07.2023).
39. О представлении организациями и индивидуальными предпринимателями, оказывающими посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества, сведений об операции,

подлежащей обязательному контролю в соответствии с пунктом 1.1 статьи 6 Федерального закона N 115-ФЗ: Информационное письмо Росфинмониторинга от 24.08.2022 N 66 URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_425084/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_425084/)(дата обращения: 19.07.2023).

40. "Об отнесении индивидуальных предпринимателей к субъектам Федерального закона от 7 августа 2001 г. N 115-ФЗ" Письмо Росфинмониторинга от 19.05.2023 N 01-01-68/11993 URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_450478/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_450478/)(дата обращения: 19.07.2023).

41. Петелин Д.В. Договорное регулирование риелторской деятельности в РФ: Дисс. канд. юрид. наук. М\_ 2008. 220 с.

42. Петрова Е.С. Правовое обеспечение в сфере оказания риелторских услуг в РФ // Право и образование. 2019. № 6. С. 171-176.

43. Петрова Е.С. Субъекты в сфере оказания риелторских услуг // Юрист. 2019. № 18. С. 31-33.

44. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 N 17 "О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей" // Российская газета. 2012. № 156. Ст. 54.

45. Постановление Правительства РФ от 23.11.1996 N 1407 «Об утверждении Положения о лицензировании риелторской деятельности» // Российская газета. 1996. № 237. Ст. 73.

46. Приказ Минтруда России от 10.09.2019 N 611н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью» (Зарегистрировано в Минюсте России 22.11.2019 N 56601) URL: <https://specialitet.ru/profstandards/09/192>(дата обращения: 19.07.2023).

47. Пугачева Е.В., Цокур Е.Ф. Риелторская деятельность как вид предпринимательской деятельности: проблемы гражданско-правового регулирования // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. 2021. № 2 (19). С. 82-88.

48. Пьянзина В.Ю., Лагутина Е.Е. Доверие клиента - ваш ключ к успеху // Молодежь в XXI веке: философия, психология право, педагогика, экономика и менеджмент сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции под научной редакцией И. А. Симоновой, М.С. Кривошековой, П.В. Кропотухиной, Е.М. Алексеевой. 2021. С. 218-220.

49. Решение Курчатовского районного суда г. Челябинска от 18 февраля 2020 г. по делу № 2-106/2020 URL: <https://sudact.ru/regular/doc/Y6kHZXcF67dx/>(дата обращения: 19.07.2023).

50. Решение Ярцевского городского суда Смоленской области от 6 июля 2021 г. по делу № 2-596/2021 URL: [https://sudact.ru/regular/doc/y6CTlcJDVWN8/?regular-txt=%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%BB%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5+%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B8&regular-case\\_doc=&regular-lawchunkinfo=&regular-date\\_from=01.09.2020&regular-date\\_to=&regular-workflow\\_stage=&regular-area=&regular-court=&regular-judge=&\\_=1696104523532&snippet\\_pos=116#snippet](https://sudact.ru/regular/doc/y6CTlcJDVWN8/?regular-txt=%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%BB%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5+%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B8&regular-case_doc=&regular-lawchunkinfo=&regular-date_from=01.09.2020&regular-date_to=&regular-workflow_stage=&regular-area=&regular-court=&regular-judge=&_=1696104523532&snippet_pos=116#snippet)(дата обращения: 19.07.2023).

51. Решение Кировского районного суда г. Хабаровска по делу № 2-410/2019 от 24 мая 2019 г. URL: [https://sudact.ru/regular/doc/DIMWvsGF1VJE/?regular-txt=%D0%BE%D0%B1%D1%8F%D0%B7%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8+%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%BB%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B0&regular-case\\_doc=&regular-lawchunkinfo=&regular-date\\_from=01.04.2019&regular-date\\_to=&regular-workflow\\_stage=&regular-area=&regular-court=&regular-judge=&\\_=1697749909338&snippet\\_pos=5708#snippet](https://sudact.ru/regular/doc/DIMWvsGF1VJE/?regular-txt=%D0%BE%D0%B1%D1%8F%D0%B7%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8+%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%BB%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B0&regular-case_doc=&regular-lawchunkinfo=&regular-date_from=01.04.2019&regular-date_to=&regular-workflow_stage=&regular-area=&regular-court=&regular-judge=&_=1697749909338&snippet_pos=5708#snippet)(дата обращения: 19.07.2023).

52. Решение Анапского городского суда Краснодарского края от 24 октября 2023 г. по делу № 2-2846/2023 URL: <https://sudact.ru/regular/doc/Y6k654dx/>(дата обращения: 19.07.2023).

53. Рудяков А.Н. Главное право риелтора - право на вознаграждение // Вестник Федерального арбитражного суда Московского округа. 2019. № 3. С. 67-76.

54. Рудяков А.Н. Фидуциарные обязанности риелтора: зарубежный опыт и реалии российского права // Закон. 2019. № 12. С. 201-211.

55. Рыжик А. В. Теория интереса собственника в Российском гражданском праве: дис. д-ра юрид. наук, Москва, 2022. 485 с.

56. Самигулина А.В. Актуальные проблемы гражданско-правового регулирования риелторской деятельности в РФ // Проблемы и перспективы развития современного законодательства: сборник материалов межкафедральной научно-практической конференции юридического факультета Российской таможенной академии. М.: Изд-во Рос. тамож. акад., 2018. С. 204-211.

57. Самигулина А.В. Правовое регулирование риелторской деятельности в России // Вестник арбитражной практики. 2020. № 5. С. 24-31.

58. Саяпин С.А. Информационные технологии как эффективный механизм защиты риелторского бизнеса от недобросовестных участников // Имущественные отношения в РФ. 2022. № 4. С. 6-12.

59. Семушина О.В. Фактическое посредничество на рынке недвижимости // Актуальные проблемы гражданского права: сборник работ выпускников Российской школы частного права 2009 года. М.: Статут, 2019. Вып. 14. С. 354-388.

60. Ситдикова Л.Б. Гражданско-правовая ответственность в сфере оказания риелторских услуг // Вестник Российского нового университета. 2018. № 3. С. 65-68.

61. Ситдикова Л.Б. Информационная составляющая в сфере оказания риелторских услуг // Вестник Московского городского педагогического

университета. Серия «Юридические науки». М.: ГОУ ВПО МГПУ, 2019. № 1 (13). С. 105-110.

62. Ситдикова Л.Б. К вопросу о нотариальном удостоверении договора возмездного оказания риелторских услуг // Нотариус. 2018. № 1. С. 18-20.

63. Ситдикова Л.Б. Проблемы защиты прав потребителей в сфере оказания риелторских услуг // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 2: Юридические науки. 2018. № 1 (2). С. 22-27.

64. Ситдикова Л.Б. Проблемы защиты прав потребителей риелторских услуг в свете гражданского законодательства // Юридический мир. 2018. № 7. С. 26-29.

65. Ситдикова Л.Б. Риелторские услуги в системе гражданско-правовых обязательств // Евразийский юридический журнал. 2022. № 9 (28). С. 71-73.

66. Ситдикова Л.Б. Роль и место информации и консультации в договоре возмездного оказания риелторских услуг // Юридический мир. 2018. № 10. С. 27-29.

67. Ситдикова Л.Б. Теоретические основы критериев оценки качества в сфере оказания услуг // Юрист. 2018. № 6. С. 18-21.

68. Ситдикова Л.Б., Гриднева О.В. Субъекты и содержание договора возмездного оказания риелторских услуг // Nauka-Rastudent.ru. 2020. № 7 (19). С. 24.

69. Ситдикова Л.Б., Петрова Е.С. Правовая природа и место риелторских услуг в системе гражданско-правовых обязательств по законодательству РФ // Юридический мир. 2019. № 12. С. 60-63.

70. Ситдикова Л.Б., Петрова Е.С. Содержание договора возмездного оказания риелторских услуг // Юридический мир. 2019. № 9. С. 38-41.

71. Суркова В.А. Посреднические услуги при обороте жилой недвижимости // Актуальные проблемы международного частного и гражданского права: Материалы международной научно-практической конференции. Челябинск, 15 декабря 2020 г. М.: Изд-во СГУ, 2019. С. 296-302.

72. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 10.07.2023) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // Российская газета. 2001. № 207. Ст. 82.

73. Федоранич С. Невозвратный депозит // Административное право. 2020. № 1. С. 65-70.

74. Харитонов Ю.С. Посреднические договоры в частном праве России: к вопросу о критериях классификации // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2019. № 3-2. С. 258-260.

75. Шаблова Е.Г. Гражданско-правовое регулирование отношении возмездного оказания услуг дисс. д-ра юрид. наук. Екатеринбург. 2003. 363 с.

76. Шилина О.В., Пронина Е.Н. Риски сторон при приобретении недвижимости через посредников // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2020. № 4 (50). С. 96-98.

77. Шувалов И.И. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в период социально экономического кризиса (теория и практика): автореферат дисс. д-ра юрид. наук, Москва, 2022. 53 с.