

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Белорусский национальный технический университет

Кафедра «Экономика, организация строительства
и управление недвижимостью»

В. А. Шанюкевич
В. М. Завгородний
И. В. Шанюкевич

ОСНОВЫ РИЭЛТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебно-методическое пособие
для студентов дневной и заочной формы обучения
специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление
недвижимостью»

*Рекомендовано учебно-методическим объединением по образованию
в области строительства и архитектуры*

Минск
БНТУ
2021

УДК [338.46:332.856+347.214.2] (075.8)

ББК 68.422.5я7

Ш22

Р е ц е н з е н т ы:

кафедра «Национальная экономика и государственное управление»
УО «Белорусский государственный экономический университет»
(зав. каф., доктор экономических наук, профессор *Е. Б. Дорина*);
председатель Союза риэлтерских организаций,
аттестованный риэлтер *А. В. Лосицкий*

Шанюкевич, В. А.

Ш22 Основы риэлтерской деятельности : учебно-методическое пособие для студентов дневной и заочной формы обучения специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью» / В. А. Шанюкевич, В. М. Завгородний, И. В. Шанюкевич. – Минск : БНТУ, 2021. – 91 с.

ISBN 978-985-583-589-0.

Учебно-методическое пособие представляет собой конспект лекций и контрольные задания по учебной дисциплине «Основы риэлтерской деятельности», в котором системно излагаются основные юридические, управленческие и экономические вопросы, связанные с теорией и практикой риэлтерской деятельности, формирование которой началось в Республики Беларусь с середины 1990-х гг. Материалы представлены на базе законодательства Республики Беларусь по состоянию на 01.01.2021 г.

Данное пособие предназначено для использования при организации учебно-методической работы в высших учебных заведениях по дисциплине «Основы риэлтерской деятельности», а также полезно для практического менеджмента.

УДК [338.46:332.856+347.214.2] (075.8)

ББК 68.422.5я7

ISBN 978-985-583-589-0

© Шанюкевич В. А., Завгородний В. М.,
Шанюкевич И. В., 2021

© Белорусский национальный
технический университет, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. Общая характеристика объектов недвижимости и рынка недвижимости	6
1.1. Понятие и особенности недвижимого имущества	6
1.2. Понятие и специфика функционирования рынка недвижимости	9
1.3. Спрос и предложение на рынке недвижимости	12
1.4. Ценообразование на рынке недвижимости	15
Контрольные вопросы	17
2. Риэлтерская деятельность	18
2.1. Понятие риэлтерской деятельности и ее лицензирование	18
2.2. Риэлтерская организация	22
2.3. Руководитель риэлтерской организации	29
2.4. Особенности регулирования риэлтерской деятельности в зарубежных странах	32
2.5. Общественные организации	39
Контрольные вопросы	41
3. Специалисты по риэлтерской деятельности	43
3.1. Риэлтер	43
3.2. Агент по операциям с недвижимостью	52
3.3. Правила профессиональной этики специалиста по риэлтерской деятельности	54
3.4. Специальные функции и практическая работа специалиста по риэлтерской деятельности	58
Контрольные вопросы	70
4. Порядок проведения сделки с недвижимостью	72
4.1. Порядок проведения сделки с недвижимостью и оказания риэлтерских услуг	72
4.2. Договор на оказание риэлтерских услуг	72
4.3. Юридическая экспертиза объекта недвижимости	76
4.4. Организация подготовки и сбора документов, необходимых для осуществления сделки с недвижимостью	80
Контрольные вопросы	86
Список используемой литературы	88

ВВЕДЕНИЕ

На первоначальном этапе развития рынка недвижимости в Республике Беларусь не существовало профессиональных участников, способных оказывать квалифицированные услуги по содействию в заключении сделок с объектами недвижимости, что способствовало злоупотреблениям со стороны недобросовестных лиц. С 2005 г. риэлтерская деятельность отнесена к оказанию юридических услуг, лицензируемому Министерством юстиции Республики Беларусь виду деятельности. С этого момента путем принятия нормативных правовых актов было сформировано правовое поле и в определенной мере упорядочен рынок недвижимости.

В настоящее время востребованность риэлтерских услуг только возрастает. Работа на рынке недвижимости требует от специалиста по риэлтерской деятельности уникальной совокупности личностных качеств, профессиональных знаний и навыков, а также творческого подхода. Риэлтерские услуги сегодня – это профессиональная предпринимательская деятельность, которой также охвачены различные сферы и отрасли экономики, прямо или косвенно связанные с недвижимостью. К ним можно отнести строительство, коммунально-бытовое и жилищное хозяйство, банковское дело и сферу денежного обращения, инвестиционную деятельность, систему кредитования и страхования, инжиниринговые услуги. Потребителями риэлтерских услуг выступают как физические лица (граждане), на которых приходится более 80 % оказываемых услуг, так и юридические лица.

Целью изучения дисциплины «Основы риэлтерской деятельности» является получение будущими специалистами по недвижимости современных теоретических и практических знаний в области риэлтерской деятельности, в том числе освоение правовых норм в области регулирования риэлтерской деятельности в Республике Беларусь, особенностей совершения сделок с недвижимостью, а также методов и технологий работы на рынке недвижимости. В связи с этим в учебно-методическом пособии по данной дисциплине изложены теоретические и нормативно-методические положения в области риэлтерской деятельности.

При написании учебно-методического пособия авторы использовали отечественные и иностранные публикации, нормативно-правовые документы, а также личный профессиональный опыт работы в сфе-

ре недвижимости. Все авторы имеют свидетельство Министерства юстиции Республики Беларусь об аттестации риэлтера, который подтверждает обладание знаниями и профессиональными навыками, необходимыми для осуществления риэлтерских услуг в установленном законодательством Республики Беларусь порядке:

– Шанюкевич Виктор Абрамович – № 23, действителен с 18.01.2005 г. по 18.01.2025 г.;

– Завгородний Владимир Михайлович – № 769, действителен с 18.10.2007 г. по 18.10.2022 г.;

– Шанюкевич Ирина Викторовна – № 1013, действителен с 20.08.2009 г. по 20.08.2024 г.

В. А. Шанюкевич, кандидат психологических наук, доцент, возглавлял созданный по его же инициативе Союз риэлтерских организаций в должности председателя с сентября 2016 г. по июль 2020 г.

И. В. Шанюкевич, кандидат экономических наук, доцент, также имеет квалификационный аттестат № 5200-3-20280 Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь на право деятельности на рынке ценных бумаг в качестве сотрудника эмитента, который действителен с 17.11.2014 г. по 17.11.2024 г.

Материал учебно-методического пособия распределен между авторами следующим образом:

- раздел 1 – подготовила И. В. Шанюкевич,
- раздел 2 – В. А. Шанюкевич, В. М. Завгородний,
- раздел 3 – В. А. Шанюкевич, И. В. Шанюкевич,
- раздел 4 – В. М. Завгородний.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

1.1. Понятие и особенности недвижимого имущества

Наиболее полное определение понятия «*недвижимое имущество*» дано в статье 130 Гражданского кодекса Республики Беларусь: «К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, поверхностные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения, изолированные помещения, машино-места. К недвижимым вещам также приравниваются предприятие в целом как имущественный комплекс, подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания «река-море», космические объекты. Законодательными актами к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество» [1].

Недвижимость может быть охарактеризована как способная к обороту вещь, которая функционирует в натурально-вещественной и стоимостной формах. При этом объекты недвижимости, в большинстве своем, состоят из двух компонентов – земли (земельных участков) и зданий (сооружений). Для различных типов недвижимости и различных экономических условий соотношение этих двух компонентов как в стоимостном, так и в физическом измерении может быть различным [2].

К *физическим особенностям* недвижимости следует отнести:

1. *Полезность* – это способность объектов недвижимости удовлетворять потребности владельца именно в данном месте и в течение соответствующего периода времени.

2. *Стационарность (неподвижность, непереключаемость)* – характеризуется прочной физической связью объекта недвижимости с земной поверхностью и невозможностью его перемещения в пространстве без физического разрушения или нанесения ущерба.

3. *Уникальность (неповторимость)*, что определяется наличием у каждого объекта недвижимости совокупности характеристик, не воспроизводимых на ином объекте (местоположение, размер, время

постройки и т. д.). При этом, приобретая объект недвижимости, покупатель (пользователь) одновременно получает ряд характеристик, вытекающих из его расположения.

4. *Ограниченность*, которая проявляется в фиксированном количестве объектов, обладающих тем или иным набором потребительских и стоимостных характеристик, способных удовлетворить запросы покупателей и других заинтересованных лиц в данный момент времени, а также в невозможности увеличить количество объектов недвижимости, привязанных к определенному месту. При этом особенность земли как товара состоит в том, что количество предлагаемых на рынке земельных участков ограничено самой природой.

Кроме этого существует ряд *экономических особенностей* недвижимости, а именно:

1. *Длительность создания*, что связано с процессами технологии строительного производства, которые, в зависимости от масштаба и уникальности объекта недвижимости, требуют значительного и различного количества времени.

2. *Длительность использования (долговечность)*, что во многом характеризует недвижимость как экономический актив.

3. *Неодинаковая товарность* различных видов и элементов недвижимости, что влечет разнообразие комбинаций прав на нее. Например, одни элементы недвижимого имущества могут находиться в собственности, другие – в аренде, третьи – в залоге.

4. *Управляемость*, что подразумевает необходимость сохранения, обслуживания и эффективного использования недвижимости.

5. *Дороговизна и устойчивая тенденция к росту стоимости* из-за ограниченности и уникальности объектов недвижимости, что способствует увеличению их стоимости во времени и повышению инвестиционной привлекательности.

6. Уровень *ликвидности*, который обратно пропорционален времени, необходимому для продажи объекта недвижимости: чем меньше времени требуется для его продажи, тем выше ликвидность. Степень ликвидности различных видов недвижимости существенно варьируется, особенно в зависимости от местоположения, динамики рынка и состояния объекта недвижимости.

7. Высокая *капиталоемкость*, что связано с большим количеством материальных, финансовых и трудовых ресурсов, используемых при создании объектов недвижимости.

8. Недвижимость может являться *товаром в любой момент своего существования*, а также в одном объекте недвижимости может содержаться множество товаров различной модификации. Например, в многоквартирном жилом доме на первом этаже находится нежилое помещение со своим функциональным назначением.

Исходя из определения недвижимого имущества среди объектов недвижимости особо *выделяются*:

1. *Естественные (природные) объекты*: земельные участки, участки недр, поверхностные водные объекты, лес, многолетние насаждения.

2. *Искусственные объекты* (постройки), а именно:

а) *жилая недвижимость* – объекты недвижимости, которые имеют отопление, естественное освещение, соответствует санитарным нормам, правилам и гигиеническим нормативам, иным техническим требованиям и предназначены для проживания граждан;

б) *коммерческая недвижимость*, под которой понимают помещения, здания (сооружения) и земельные участки, предназначенные для извлечения дохода (прибыли) от их эксплуатации и управления, а также предприятия как имущественные комплексы. Объекты коммерческой недвижимости принято подразделять на объекты, не приносящие непосредственно дохода в процессе их эксплуатации, но обеспечивающие условия для его получения, и на объекты, приносящие доход;

в) *общественные (специальные) здания и сооружения*: лечебно-оздоровительные, учебно-воспитательные, культурно-просветительские; специальные здания и сооружения, памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты и т. д.;

г) *инженерные сооружения*: мосты, мелиоративные сооружения, трубопроводы, линии связи и электропередачи и т. д.

Классификация объектов недвижимости не только способствует более успешному их изучению, но и дает профессионалам и потребителям единые ориентиры. Признаки классификации объектов недвижимости различны и использовать единый типологический критерий, интегрирующий влияние всех факторов, не представляется возможным. Поэтому на практике применяют несколько критериев, дающих обоснованное представление об объекте недвижимости.

1.2. Понятие и специфика функционирования рынка недвижимости

Если рассматривать понятие «рынок» в общем смысле, то это место встречи продавца (поставщика) и покупателя (потребителя), где происходит обмен товарами и услугами. Специфика рынка недвижимости в том, что он не имеет определенного места купли-продажи объектов недвижимости и прав на них.

Рынок недвижимости – это экономико-правовое пространство, в котором происходит перераспределение объектов недвижимого имущества и прав на них экономическими методами между всеми имеющимися на данный момент времени продавцами (собственниками) и покупателями (пользователями) на основе спроса и предложения. Если исходить из триединства сущности объекта недвижимости как товара (физическая, правовая, экономическая), то рынок недвижимости представляет собой определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования. Соответственно, основные процессы функционирования рынка недвижимости – это развитие (создание), управление (эксплуатация) и оборот прав на недвижимость.

В систему рынка недвижимости включаются *отношения, возникающие*:

– в ходе *создания* объектов недвижимости – между инвесторами, застройщиками (заказчиками), подрядчиками, будущими собственниками (пользователями) недвижимого имущества и другими;

– в процессе *оборота прав* на недвижимость – между продавцами и покупателями, арендодателями и арендаторами и т. д.;

– в процессе *эксплуатации (управления)* объектов недвижимости – между собственниками и управляющими, пользователями и управляющими, а также иными организациями в процессе проведение ремонтно-восстановительных работ на объекте недвижимости.

Рынок недвижимости имеет ряд *особенностей*, которые необходимо учитывать при совершении операций (сделок) на нем:

– *долговечность* товара на рынке (длительный жизненный цикл), а также износ зданий и сооружений, что приводит к снижению стоимости объектов недвижимости с течением времени;

– *локализация рынка*, поскольку его товары неподвижны, уникальны, а ценность их в значительной мере зависит от местонахождения объекта недвижимости и внешней окружающей среды;

– *недостаточность* аналитической и экспертной *информации* о состоянии рынка недвижимости (открытая информация о состоянии рынка бывает неполной и не всегда достоверной, а также по причине неодновременности проведения и неоднотипности сделок);

– *спрос и предложение* на объекты во многом определяются географическим (местонахождение объекта) и историческим (периодом постройки объекта) факторами, а также состоянием и развитостью инфраструктуры, что по итогу влияет на наличие большей неопределенности в цене, чем на других рынках;

– *низкая эластичность* (способность к изменениям в зависимости от цены) спроса и предложения (так как нужен значительный отрезок времени на создание новых объектов недвижимости), значительные первоначальные затраты и неравномерность денежных потоков в период эксплуатации и управления объектами;

– *сложность заключения сделки*, особенно если объекты недвижимости могут быть обременены правами третьих лиц в различных комбинациях (сервитуты, права других лиц на долю и другие);

– сравнительно высокая *степень государственного регулирования* рынка законодательными нормами, а также *зонирование территорий*, то есть выделение при градостроительном планировании территориальных зон определенного функционального назначения;

– *товары* рынка недвижимости служат не только средством удовлетворения собственных потребностей покупателей, но и объектом инвестиционной деятельности как при создании, так и при управлении и обороте прав на них;

– *ограниченное количество* объектов недвижимости, способных удовлетворить запросы покупателей и, соответственно, ограниченное число возможных покупателей для продавцов и количества совершаемых сделок на нем;

– длительный *срок экспозиции* товаров, который прямо зависит от уровня цены и активности участников рынка недвижимости;

– наличие многоканального *финансирования* как за счет собственных, так и за счет заемных источников;

– наличие определенных *рисков* (юридических, экономических, архитектурно-строительных, административных, внешних и др.);

– более высокий *уровень издержек*, связанных с поиском необходимого объекта и контрагента сделки (каждая из сторон в договоре по отношению друг к другу).

Особенность рынка недвижимости со стороны потребителя заключается в том, что он не делает частых покупок и продаж на рынке недвижимости и, как правило, не обладает опытом приобретения или инвестирования в недвижимость, а также информацией о реальных ценах сделок, текущего состояния рынка недвижимости и активности на нем. Соответственно, среднестатистический потребитель не сможет определить реальную рыночную стоимость объекта недвижимости и спрогнозировать ее изменения.

С точки зрения однородности интересов участников рынка, и соответственно, товаров, можно выделить четыре специфических *сегмента*, активно взаимодействующих между собой: рынок недвижимости как объект потребления, где товаром является право собственности на объект недвижимости; рынок аренды (найма) недвижимости, где товаром являются интересы прав пользования; рынок инвестиций в недвижимость, на котором товар описывается в терминах доходности и риска; рынок строящейся недвижимости, где предлагаются права на еще не созданный товар.

На рынке недвижимости выделяются две его составляющие, которые базируется на определенных отличиях от других форм типизации объектов недвижимости: первичный рынок и вторичный рынок. Под *первичным рынком недвижимости* принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными (только что построенным) и впервые «выходящими» на рынок недвижимости объектами. Под *вторичным рынком недвижимости* понимаются сделки, совершаемые с объектами недвижимости не впервые и связанные с продажей или другими формами перехода прав собственности на недвижимость. Такие объекты недвижимости, как правило, уже длительное время находятся в эксплуатации.

Под *участниками рынка недвижимости* понимается группа лиц или предприятий (организаций), которые вступают в экономические отношения друг с другом с целью осуществления операций с объектами недвижимости. В зависимости от позиции на рынке всех его участников можно условно объединить в три группы:

1. *Продавцы (арендодатели)* – это любые юридические и физические лица, имеющее право собственности на объект недвижимо-

сти, либо уполномоченные ими лица на осуществление сделок с недвижимостью, включая государство в лице специализированных органов управления государственной собственностью.

2. *Покупатели (инвесторы, арендаторы)* – главные субъекты рынка недвижимости, вкладывающие собственные, заемные или привлеченные средства. Ими могут быть физические и юридические лица, которые могут действовать самостоятельно или через представителей, а также органы государственного управления. Именно для покупателей функционирует рынок недвижимости.

3. *Обслуживающие инфраструктурные организации* – профессиональные участники рынка, обеспечивающие его функционирование в соответствии с установленными законодательными нормами. Их состав определен перечнем процессов, протекающих на рынке недвижимости с участием государственных органов, и перечнем законных видов деятельности коммерческих структур. В связи с этим выделяют не менее двух категорий профессиональных участников: институциональные, представляющие интересы государства и действующие от его имени с целью защиты прав участников рынка, и неинституциональные, к которым относятся физические и юридические лица, осуществляющие коммерческую деятельность на рынке недвижимости.

1.3. Спрос и предложение на рынке недвижимости

Спрос – это количество объектов недвижимости и права на них, которые покупатели готовы приобрести по складывающимся ценам за определенный промежуток времени. Формируется спрос на объекты недвижимости под влиянием многих факторов: экономических, социальных, политических, природно-климатических, эпидемиологических, уровня развития инфраструктуры и других. Следует отметить, что спрос на недвижимость – понятие динамическое и имеет сезонный характер, так как с течением времени и по мере развития рынка происходят изменения потребительского поведения и предпочтений. При этом спрос в первую очередь характеризует уровень платежеспособности покупателей.

Предложение – это количество объектов определенного вида недвижимости и права на них, которые собственники готовы продать по определенным ценам за некоторый промежуток времени. На предложение объектов недвижимости влияет действие закона ред-

кости и ограниченности: чем выше редкость товара, тем выше цена. Ограниченность порождает не отсутствие возможности приобретения недвижимости, а необходимость более высоких затрат.

В любой текущий момент времени общее предложение складывается из двух элементов: предложение уже существующей (повторно сдаваемой) недвижимости и предложение новой (сдаваемой впервые) недвижимости. Соотношение двух элементов предложения изменяется во времени и от места к месту. В то же время основной тенденцией является преобладание предложения существующей недвижимости. Изменение предложения может быть реализовано как за счет строительства новых или реконструкции существующих объектов недвижимости, так и за счет изменения прав на недвижимость без ее физического изменения.

На рынке жилой недвижимости возможны *три варианта соотношения* спроса и предложения:

1. *Спрос превышает предложение*, соответственно цены на рынке растут, наблюдается быстрая реализация предлагаемых объектов недвижимости, формируются спекулятивные цены. Данный рынок можно назвать рынком продавца. Как правило, в момент бурного роста цен покупатели торопятся приобрести недвижимость, пока она не подорожала еще больше. Эта период характеризуется предварительными инвестиционными мероприятиями и, как следствие, востребованы проекты по созданию новых объектов недвижимости. Следует отметить, что длительный и интенсивный рост цен вносит нестабильность в систему рынка недвижимости.

2. *Спрос и предложение равны*, когда в результате рыночных сделок с объектами недвижимости формируется справедливая равновесная рыночная цена, которая находится в относительной стабильности в определенном промежутке времени, а также образуется ситуация на рынке недвижимости, при которой устанавливается равенство объема спроса и объема предложения. Стабилизация цен вносит определенность на рынке недвижимости, когда продавцы и покупатели могут планировать свои действия.

3. *Предложение превышает спрос*, соответственно цены падают, происходит перепроизводство строительной продукции, возникает стагнация рынка недвижимости. В период спада и последующего оживления рынка наблюдается снижение покупательной способности населения и возможностей инвесторов, то есть спроса. Количество

выставленных объектов на рынке стремительно увеличивается и собственникам объектом недвижимости сложно их продать. С течением времени ситуация стабилизируется, спрос увеличивается, происходит «поглощение» уже созданных объектов и наступает оживление (восстановление) рынка недвижимости. Данный рынок можно назвать рынком покупателя. В данном случае важны причины снижения цен:

– если снижение вызвано финансовыми потрясениями, то это приводит к определенной нестабильности, когда продавцы торопятся продать объекты недвижимости, а покупатели ждут дальнейшего снижения цен. Такая ситуация на рынке недвижимости ведет к снижению доходности строительных и риэлтерских организаций, предприятий промышленности строительных материалов и других организаций и предприятий, обслуживающих рынок недвижимости;

– если снижение вызвано технологическими улучшениями, снижающими уровень затрат на создание объектов недвижимости, то это идет только на пользу.

На рынке недвижимости чаще всего существует несбалансированность спроса и предложения, так как предложение недвижимости из-за длительного строительного цикла не успевает за изменяющимся в короткие сроки спросом, а спрос нередко формируется под влиянием доступности кредитных ресурсов и возможности использования различных источников и механизмов финансирования.

Когда предложение и спрос сбалансированы, рыночная цена обычно отражает стоимость (затраты) производства. Если рыночные цены выше стоимости производства, то будут вводиться новые объекты недвижимости, и так до тех пор, пока не наступит равновесие. Если рыночные цены ниже стоимости производства, новое строительство замедлится или остановится до момента повышения спроса и, соответственно, ростом рыночных цен.

В целом на рынке недвижимости есть устойчивые общие правила: если существует избыток предложения или недостаток спроса, то уровни цен и арендной платы снижаются. При этом в одной и той же рыночной ситуации спрос обычно более изменчив, чем предложение, и легче реагирует на изменения цен. Цены возрастают, когда спрос превышает предложение. Спрос только тогда создает стоимость, когда ограничено предложение.

1.4. Ценообразование на рынке недвижимости

Важнейшей экономической характеристикой любого объекта недвижимости является его стоимость. От ее уровня зависит, готов ли будет покупатель приобрести тот или иной объект, согласится ли продавец на продажу.

Рыночная стоимость объекта недвижимости – это расчетная денежная сумма, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости объекта недвижимости и не обязанный его продавать, согласен был бы продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости объекта недвижимости и не обязанный его приобрести, согласен был бы его приобрести. При этом предполагается, что стороны, располагая всей необходимой информацией о самом объекте недвижимости и рынке аналогичных объектов, действуют разумно, без принуждения, а на проведение сделки не влияют какие-либо чрезвычайные обстоятельства. Определенная таким образом рыночная стоимость является предметом для торга и содержит диапазон колебаний как в сторону повышения, так и понижения. То есть, рыночная стоимость – это наиболее вероятная цена, по которой объект недвижимости может быть продан на рынке в условиях конкуренции.

Определение стоимости объекта недвижимости (оценка стоимости) является достаточно сложным действием, которым занимаются профессионально подготовленные специалисты (оценщики), аттестованные в законодательно установленном порядке.

Стоимость объектов недвижимости в Республике Беларусь может определяться с использованием [3]:

1) *рыночных методов*, в том числе:

– сравнительного метода, основанного на сравнении и учете отличий оцениваемого объекта недвижимости и аналогичных объектов, сходных с объектом оценки по основным экономическим, техническим, технологическим и иным характеристикам;

– доходного метода, основанного на расчете доходов, ожидаемых от использования объекта оценки в будущем, и преобразовании их в стоимость объекта оценки;

– затратного метода, основанного на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки за вычетом его износа;

2) *иных методов*, в том числе метода кадастровой оценки для земель и земельных участков, основанного на использовании сведений, содержащихся в государственном земельном и градостроительном кадастрах.

Цена объекта недвижимости – это цена конкретной свершившейся сделки купли-продажи объекта недвижимости, которая может существенно отличаться от его рыночной стоимости. В цене концентрируется большой объем информации о самом объекте недвижимости, насыщенности рынка недвижимости, предпочтениях покупателей, затратах на строительство, направленности политики государства и т. д. При этом цены на сходную по потребительским качествам недвижимость не являются едиными.

Следует отметить следующие *особенности в формировании цен* на рынке недвижимости:

– *распределение существующих объектов недвижимости и прав на них*, так как наличие большого разнообразия потребительских предпочтений создают различные виды интересов на недвижимость, а цена отражает не только предпочтения, но и предлагаемые рынком решения для их удовлетворения;

– *отсутствие точной информации о ценах*, а именно дефицитность, недостаточность и нерегулярность получения информации о состоянии и активности рынка, поведении других участников рынка, качестве товара, цене предложения и сделках на рынке;

– *неоднородность продукта* в силу уникальности объектов недвижимости, сложности и многообразия прав на них, неповторимости ситуации конкретной свершившейся сделки, поэтому определенные характеристики и факторы, влияющие на цену объекта недвижимости, могут быть выявлены и проанализированы только профессиональным участником рынка;

– *отсутствие мобильности* объекта недвижимости, поэтому на его цену влияют также окружающая среда, развитость и перспектива развития инфраструктуры, что может частично компенсировать недостатки месторасположения или наоборот уменьшить стоимость объекта (только за счет фактора местоположения цена 1 м² может быть на 20–40 % выше, чем в других районах);

– *транзакционные издержки*, то есть существенные денежные, а также временные затраты на поиск подходящего объекта недви-

жимости или покупателя и на последующее проведение сделки на рынке недвижимости.

Следует иметь в виду, что на рынке недвижимости можно говорить о нескольких видах цены (помимо таких как цена предложения, цена спроса): *цена продавца* – сумма, которую получает продавец от продажи объекта; *цена покупателя* – сумма, в которую обходится покупателю приобретение объекта. Поэтому при переговорах о цене необходимо точно определить, что в нее включается, кто и какие расходы несет при совершении сделки. Это поможет сохранить определенность в отношениях между сторонами и, следовательно, предупредит возможные недоразумения и конфликты.

Для каждого типа недвижимости существует свой набор факторов, определяющих цену объекта. Профессиональный участник рынка должен понимать, какой набор факторов следует принимать во внимание при определении стоимости объекта недвижимости.

Контрольные вопросы

1. Перечислите физические и экономические особенности (признаки) недвижимости.
2. Какие объекты недвижимости относятся к коммерческой?
3. Дайте определение понятию «рынок недвижимости».
4. Назовите особенности функционирования рынка недвижимости по сравнению с другим рынком.
5. Что понимается под вторичным рынком недвижимости? Чем вторичный рынок отличается от первичного?
6. Назовите и охарактеризуйте группы участников рынка недвижимости.
7. Из чего может формироваться и изменяться уровень предложения на рынке недвижимости?
8. Перечислите варианты соотношения спроса и предложения на рынке недвижимости.
9. Чем отличается рыночная стоимость объекта недвижимости от цены?
10. Перечислите особенности в формировании цен на рынке недвижимости.

2. РИЭЛТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

2.1. Понятие риэлтерской деятельности и ее лицензирование

Любая сделка с недвижимостью предполагает серьезную работу: поиск адекватного ожиданиям клиента объекта, проведения переговоров с его собственником или обладателем иных прав на него, оформление сделки, передачи объекта. Длительность и многоступенчатость сделок с недвижимостью, необходимость обладания специальной информацией о состоянии рынка, представленных на нем объектов, многообразие рисков при проведении сделок и являются причиной возникновения и развития особого рода предпринимательской деятельности, носящей название риэлтерской.

Риэлтерская деятельность в Республике Беларусь – это посредническая деятельность коммерческой организации по содействию при заключении, исполнении, прекращении договоров на строительство (в том числе доленое), купли-продажи, мены, аренды, иных сделок с объектами недвижимости, правами на них (за исключением организации и проведения аукционов и конкурсов), в том числе [4]:

- консультационные услуги по сделкам с объектами недвижимости;
- представление информации о спросе и предложении на объекты недвижимости;
- подбор вариантов сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта недвижимости;
- организация и проведение согласования условий предстоящей сделки;
- помощь в подготовке (оформлении) документов, связанных с осуществлением сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта недвижимости, регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

Вышеперечисленные услуги, составляющие риэлтерскую деятельность, являются *риэлтерскими услугами*.

К специалистам по риэлтерской деятельности относятся риэлтер и агент по операциям с недвижимостью (подробнее в главе 3), причем они не вправе работать на основе гражданско-правовых или трудовых договоров в других риэлтерских организациях.

Причина возникновения риэлтерской деятельности – высокий уровень издержек, необходимых для осуществления сделки с недвижимостью (транзакционных издержек), специфичность и многообразие рисков при их сопровождении, а также недостаточность информации о текущем состоянии рынка недвижимости. Обращаясь к услугам риэлтерской организации, ее потребитель должен быть уверен, что за свои деньги он действительно получит качественное обслуживание и ему не придется напоминать риэлтеру о своем существовании, самому собирать необходимые документы, стоять в очередях к регистратору и т. д. Таким образом, *основная функция риэлтерской организации* состоит в минимизации совокупных издержек и рисков при совершении сделок с недвижимостью.

Лицензирование риэлтерской деятельности. Лицензирование деятельности по оказанию юридических услуг с указанием составляющей лицензируемую деятельность – *риэлтерские услуги* – осуществляется Министерством юстиции Республики Беларусь. Не требуется получения лицензии для оказания риэлтерских услуг государственными риэлтерскими организациями, при этом оказание таких услуг допускается при условии соответствия указанных организаций иным специальным требованиям, определяемым законодательством [5].

Право на получение лицензии на оказание юридических услуг с указанием составляющей – риэлтерские услуги имеют только юридические лица Республики Беларусь, являющиеся коммерческими организациями, при штатной численности, за исключением технического и вспомогательного персонала:

- 30 и более работников должно быть не менее 5 риэлтеров;
- от 20 до 30 работников – не менее 4 риэлтеров;
- от 10 до 20 работников – не менее 3 риэлтеров;
- до 10 работников – не менее 2 риэлтеров.

В штате обособленного подразделения юридического лица должен состоять как минимум один риэлтер.

Не может быть соискателем лицензии коммерческая организация (при намерении осуществлять составляющие лицензируемый вид деятельности услуги – риэлтерские услуги), если:

- 1) руководитель или специалист по риэлтерской деятельности юридического лица в установленном порядке признан недееспособным или ограниченно дееспособным;

2) руководитель или специалист по риэлтерской деятельности юридического лица ранее совершил умышленное преступление и судимость не снята и не погашена;

3) руководитель или специалист по риэлтерской деятельности юридического лица в течение последних 3 лет был уволен из правоохранительных, судебных и других государственных органов за виновные действия;

4) в отношении руководителя или специалиста по риэлтерской деятельности юридического лица либо индивидуального предпринимателя, в качестве которого были зарегистрированы (учредителем или руководителем которого являлись) эти лица, в течение одного года до дня обращения за получением лицензии было принято решение о прекращении действия или об аннулировании лицензии на осуществление адвокатской деятельности, деятельности по оказанию юридических услуг;

5) в отношении руководителя юридического лица в течение одного года до дня обращения за получением лицензии было принято решение об аннулировании свидетельства об аттестации риэлтера;

6) руководитель юридического лица ранее являлся руководителем риэлтерской организации, в деятельности которой в течение трех последних лет установлены факты сокрытия от налогообложения доходов либо иные нарушения, совершенные в период нахождения данного лица в должности руководителя, повлекшие прекращение действия или аннулирование лицензии на оказание риэлтерских услуг.

Для получения лицензии на оказание риэлтерских услуг соискатель лицензии либо его уполномоченный представитель представляет в Министерство юстиции Республики Беларусь следующие документы:

1. Заявление о выдаче лицензии с указанием:

– наименования и местонахождения юридического лица, а также его обособленных подразделений, в том числе филиалов, в которых соискатель лицензии намерен осуществлять лицензируемый вид деятельности;

– даты государственной регистрации и регистрационного номера юридического лица в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, наименования регистрирующего органа;

– почтового адреса, номера контактного телефона, адреса электронной почты (при его наличии) юридического лица;

– лицензируемого вида деятельности, а также работ и (или) услуг, составляющих соответствующий лицензируемый вид деятельности, которые соискатель лицензии намерен осуществлять;

– наименования и адреса налогового органа по месту постановки соискателя лицензии на учет, учетного номера плательщика соискателя лицензии (при его наличии);

– что сведения, изложенные в заявлении и прилагаемые к нему документы, достоверны.

2. Анкету соискателя лицензии по утверждаемой форме.

3. Копию штатного расписания юридического лица.

4. Выписку из трудовых книжек (их дубликатов) специалистов по риэлтерской деятельности, имеющих свидетельства об аттестации риэлтера и состоящих в штате юридического лица, содержащие сведения о работе со дня подачи документов на получение свидетельства об аттестации риэлтера до дня подачи документов для получения лицензии, заверенные руководителем юридического лица.

5. Документ об уплате государственной пошлины за выдачу лицензии.

До принятия решения по вопросам лицензирования Министерство юстиции Республики Беларусь вправе провести оценку соответствия возможностей соискателя лицензии – лицензиата – лицензионным требованиям и условиям. Данным министерством создаются комиссии по вопросам лицензирования деятельности по оказанию юридических услуг с указанием составляющей – риэлтерские услуги. Комиссии рассматривают заявления и (или) иные материалы о выдаче лицензии (отказе в выдаче), внесении в нее изменений и (или) дополнений, приостановлении, возобновлении, прекращении действия лицензии и ее аннулировании, а также об осуществлении лицензиатом деятельности по оказанию юридических услуг. По результатам рассмотрения даются заключения о соответствии либо несоответствии возможностей соискателя лицензии лицензионным требованиям и условиям. Решение о выдаче (отказе в выдаче) лицензии, внесении в нее изменений и (или) дополнений, приостановлении, возобновлении действия лицензии, прекращении ее действия, аннулировании лицензии принимается Министерством юстиции Республики Беларусь на основании данных заключений.

Лицензия на оказание риэлтерских услуг выдается бессрочно и действует на всей территории Республики Беларусь. Лицензия под-

писывается Министром юстиции или уполномоченным им заместителем и заверяется гербовой печатью. Действие лицензии может быть приостановлено, прекращено, а также лицензия может быть аннулирована по основаниям, предусмотренным законодательством.

2.2. Риэлтерская организация

Риэлтерская организация – это коммерческая организация, осуществляющая риэлтерскую деятельность в соответствии с требованиями законодательства и своими обязательствами по договору на оказание риэлтерских услуг. При этом риэлтерская организация, помимо риэлтерской деятельности, вправе в установленном порядке дополнительно осуществлять следующие виды деятельности:

- рекламную и издательскую деятельность в сфере недвижимости. Причем риэлтерская организация вправе рекламировать только свою деятельность и реклама не должна содержать недостоверные сведения или вводить в заблуждение потребителей, а также вправе рекламировать или иным образом размещать информацию об объекте недвижимости только с согласия потребителя после заключения договора на оказание риэлтерских услуг;

- деятельность по оценке стоимости объектов гражданских прав (предприятий как имущественных комплексов, капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машиномест, земельных участков). Причем государственные коммерческие организации, осуществляющие риэлтерскую деятельность, вправе также производить оценку стоимости иных объектов гражданских прав, находящихся в государственной собственности, в соответствии с законодательством об оценочной деятельности.

Территориальные организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним вправе осуществлять риэлтерскую деятельность одновременно с деятельностью по государственной регистрации.

Риэлтерская организация *должна иметь* [4]:

- лицензию;
- предусмотренное законодательством минимальное количество риэлтеров;
- договор обязательного страхования;

Справочно: Указами Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 530 «О страховой деятельности» и от 25.08.2006 г. № 531 «Об установлении размеров страховых тарифов, страховых взносов, лимитов ответственности по отдельным видам обязательного страхования» определены порядок и условия страхования коммерческих организаций, осуществляющих риэлтерскую деятельность, за причинение вреда в связи с ее осуществлением, а также установлены: страховая сумма в размере 10000 базовых величин и страховой тариф – 0,6 % от страховой суммы.

– книгу замечаний и предложений;

– книгу регистрации договоров, порядок ведения которой определяется Министерством юстиции Республики Беларусь;

– документ, содержащий порядок оплаты риэлтерских услуг;

Справочно: Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 386 от 14.03.2008 г. «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 28 февраля 2008 года № 140» [6] утверждено Положение о порядке оплаты риэлтерских услуг, в котором установлены тарифы (ставки) на риэлтерские услуги в процентном отношении от стоимости объекта недвижимости при оказании риэлтерских услуг по содействию при заключении, исполнении, прекращении договоров купли-продажи объектов недвижимости, а также в базовых величинах при оказании отдельных видов риэлтерских услуг.

– кассовый суммирующий аппарат и (или) специальную компьютерную систему для осуществления приема наличных денежных средств за оказание риэлтерских услуг;

– нежилое помещение, соответствующее санитарно-гигиеническим, противопожарным и иным требованиям технических нормативных правовых актов;

– базу данных объектов недвижимости.

Риэлтерская организация обязана [4]:

– иметь в помещениях, предназначенных для осуществления риэлтерской деятельности, оригиналы или копии свидетельства о государственной регистрации, лицензии, свидетельств об аттестации риэлтеров и по требованию потребителя предъявлять их;

– представлять по требованию потребителя договор обязательного страхования;

– заключить с потребителем договор на оказание риэлтерских услуг;

– способствовать реализации прав и законных интересов потребителя в рамках заключенного договора на оказание риэлтерских услуг;

– информировать потребителя риэлтерских услуг о нормативных правовых актах по вопросам недвижимости;

– обеспечивать конфиденциальность информации, полученной в ходе проведения сделки, за исключением случаев, предусмотренных в законодательстве;

– обеспечивать сохранность документов, полученных от потребителя риэлтерских услуг для совершения сделки с объектом недвижимости;

– представлять потребителю полученную на законных основаниях достоверную и полную информацию об объекте недвижимости, о правах на него, в том числе о его собственнике (владельце);

– обеспечивать правовую защиту интересов потребителя путем составления проектов договоров по сделкам с объектами недвижимости, разъяснения прав и обязанностей сторон, а также содержания и правовых последствий такой сделки.

Потенциальный продавец (покупатель) недвижимости обращается в риэлтерскую организацию, поскольку нуждается в услугах профессионала – риэлтера, который имеет опыт осуществления сделок, занимается данной деятельностью на постоянной основе, знает тот рынок, которого сам покупатель или продавец не может столь же досконально знать. По мере развития рынка недвижимости доля лиц, совершающих сделки с недвижимостью с участием профессиональных участников рынка, также постепенно растет, хотя процесс этот и противоречив.

Перечень работ, осуществляемых риэлтерской организацией при оказании услуг, включает в себя [7]:

– консультации по сделкам с объектом недвижимости;

– предоставление информации о спросе и предложении на объект недвижимости;

– оформление и заключение договора на оказание риэлтерских услуг;

– сбор информации об объектах недвижимости, соответствующих требованиям клиента, из собственной базы данных объектов недвижимого имущества, из средств массовой информации, из баз данных, предоставленных другими агентствами;

- организация и проведение рекламы объекта недвижимости с согласия потребителя;
- сбор и изучение информации, необходимой для заключения сделки с объектом недвижимости в соответствии с законодательством;
- организация осмотра предоставленных клиенту вариантов объектов недвижимости;
- организация и проведение переговоров по согласованию условий сделки с объектом недвижимости;
- организация сбора необходимых документов для заключения сделки с объектом недвижимости;
- содействие в организации заключения предварительного договора между покупателем и продавцом;
- содействие в подготовке необходимых документов для удостоверения сделки с объектом недвижимости;
- содействие в организации удостоверения сделки с объектом недвижимости;
- содействие в подготовке необходимых документов для государственной регистрации сделки с объектом недвижимости и оснований на ней возникновения, перехода, прекращения прав, ограничений (обременений) прав на этот объект;
- содействие в организации государственной регистрации прав на объекты недвижимости;
- содействие в заключении договора аренды и иная посредническая деятельность при сдаче в аренду объекта недвижимости;
- содействие в подготовке необходимых документов для получения разрешения на выполнение перепланировки и реконструкции объектов недвижимости;
- содействие в подготовке документов для перевода жилых помещений в нежилой фонд в соответствии с законодательством;
- содействие при заключении, исполнении, прекращении договора строительства объекта недвижимости (в том числе долевого);
- содействие по инициативе потребителя организации взаиморасчетов между субъектами сделки с объектом недвижимости;
- содействие в совершении сделок с объектами недвижимости, связанных с предоставлением банками кредитов;
- содействие в заключении и регистрации договоров в отношении предприятия как имущественного комплекса;

– иная посредническая деятельность по содействию при совершении сделки с объектом недвижимого имущества.

Риэлтерская организация не вправе осуществлять риэлтерскую деятельность по сделке с недвижимостью, в отношении которой эта организация либо ее работники имеют заинтересованность. Также при возникновении обстоятельств, при которых риэлтерская организация не вправе осуществлять риэлтерскую деятельность, указанная организация обязана письменно уведомить о них потребителя и расторгнуть договор на оказание риэлтерских услуг.

Потребителем услуг риэлтерской организации является юридическое или физическое лицо, которое имеет намерение обратиться за оказанием риэлтерских услуг либо которому риэлтерская организация оказывает риэлтерские услуги. Потребители имеют *право*:

– знакомиться со свидетельством о государственной регистрации риэлтерской организации, с лицензией, выданной риэлтерской организации, свидетельствами об аттестации риэлтеров, а также с документом, содержащим порядок оплаты риэлтерских услуг;

– получать от риэлтерской организации всю необходимую информацию о сделке;

– обращаться в Министерство юстиции Республики Беларусь по вопросам нарушения их прав как потребителей риэлтерских услуг;

– на реализацию иных прав, предусмотренных законодательством.

Потребители обязаны представлять риэлтерской организации достоверные документы и сведения об объектах недвижимости, о правах на них, в том числе о собственнике (владельце). Представляя интересы продавца в сделке, риэлтерская организация не имеет права назначать цену объекта недвижимости, отличную от цены, назначенной продавцом. Любое изменение цены должно быть согласовано с продавцом такого объекта в письменной форме.

Риэлтерская организация обязана обеспечивать *конфиденциальность информации*, полученной в процессе предоставления риэлтерских услуг потребителю. Обязанность соблюдения конфиденциальности остается в силе после завершения отношений между риэлтерской организацией и потребителем. Соблюдение конфиденциальности информации предполагает ее неразглашение, а также обязанность не использовать эту информацию в личных целях или в интересах третьей стороны.

Без согласия потребителя риэлтерская организация вправе представлять сведения по запросам суда, прокуратуры в связи с находящимися в их производстве делами, органов уголовного преследования – по материалам и уголовным делам, находящимся в их производстве, нотариусов – для совершения нотариальных действий, а также в иных случаях, предусмотренных законодательными актами.

Требования о сохранении конфиденциальности информации распространяются на [4]:

- все материалы и документы как на бумажных, так и на электронных носителях, собранные и (или) подготовленные риэлтерской организацией в процессе совершения сделок с недвижимостью;

- сведения, полученные риэлтерской организацией от потребителя, в том числе при оказании ему консультационных услуг;

- информацию о потребителе, ставшую известной риэлтерской организации в процессе осуществления риэлтерской деятельности;

- сведения, связанные с коммерческой деятельностью потребителя, составляющие коммерческую тайну, доступ к которым ограничен в соответствии с законодательством;

- информацию об объектах недвижимости, правах на них.

В целях соблюдения конфиденциальности информации риэлтерская организация должна обеспечивать сохранность документов потребителя, исключив к ним доступ посторонних лиц, и осуществлять консультирование потребителя, проводить с ним переговоры при условии отсутствия посторонних лиц.

Обращаясь в риэлтерскую организацию, потребитель ожидает, что транзакционные издержки сделки при привлечении специалистов будут ниже, чем при самостоятельном осуществлении той же сделки. Рационально мыслящий потребитель, обращаясь в риэлтерскую организацию, должен в идеале провести сравнение издержек, которые он понесет при самостоятельном осуществлении сделки, со стоимостью услуг риэлтерской организации.

Структура и особенности деятельности риэлтерской организации. Для того чтобы извлекать доход от своей деятельности, риэлтер обязан стремиться к максимально качественному удовлетворению потребностей потребителя. Его задача – трансформировать общественные потребности в собственные доходы.

На эффективность деятельности риэлтерской организации оказывают влияние большое число как внутренних, так и внешних

факторов. Основными *внешними факторами*, оказывающими влияние, являются: государство, потребители, обслуживание инфраструктурные организации. К *внутренним факторам*, влияющим на деятельность риэлтерской организации, относятся: ресурсы, технологии, информация, персонал, управление. Все эти факторы важны для успешной организации любого вида деятельности, но специфика риэлтерской деятельности накладывает свои *особенности*:

1. Риэлтерская деятельность предполагает работу со значительными потоками потребителей, и большая часть услуг оказывается непосредственно в помещении риэлтерской организации. Следовательно, помещение должно быть удобно и комфортно как для работы персонала, так и для потребителей. Отсюда вытекают следующие требования к *помещению* риэлтерской организации:

- близость к маршрутам движения, остановкам общественного транспорта, станциям метро, и наличие парковочных мест;
- возможность разделения помещения на помещения для работы с потребителем и помещения для работы персонала;
- ориентация входа в помещение со стороны улицы;
- возможность свободного входа потребителей в помещения, предназначенные для работы с ними;
- достаточное количество изолированных помещений для размещения информационной службы, службы оформления документов и т. д.

2. Риэлтерская деятельность органически связана со сбором, обработкой и использованием значительных объемов разнообразной по составу *информации*. Поэтому, важное значение приобретает четкая технология в работе с информацией, начиная от приема информации, занесения ее в базу данных, передачу пользователям и использования для работы с потребителями.

3. Эффективность работы риэлтерской организации во многом определяется грамотным построением *рекламной политики*. Учитывая вес расходов на рекламу в общих текущих затратах (до 20 %), эффективная организация рекламы, ее отдача существенно влияют на эффективность работы риэлтерской организации в целом.

4. Однако, при всей значимости указанных факторов, главным среди них является *персонал*: его квалификация, личные и деловые качества, организация его труда. Доход риэлтерской организации возникает лишь благодаря активности носителей услуги, каковыми в большинстве случаев являются ее риэлтеры, непосредственно кон-

тактирующие с клиентами и осуществляющие необходимый перечень работ при совершении сделки. По сути, можно сказать, что каждый риэлтер – это «центр прибыли» риэлтерской организации, и для его функционирования должны быть созданы максимально благоприятные условия и с точки зрения материальных условий (рабочие места, средства связи), и с точки зрения организации и мотивации труда.

В общем виде *структуру риэлтерской организации* можно определить как линейно-функциональную. Риэлтерская организация данного типа структурирована следующим образом:

1. Риэлтерская организация состоит из 5–7 риэлтерских отделов (групп), численность которых варьируется от 5 до 20 человек. Каждый из отделов может заниматься своим направлением и специализацией – арендой, куплей-продажей в разрезе жилой и коммерческой недвижимости, отдельно на первичном и вторичном рынках и т. д. Руководит отделом (группой) начальник отдела (возможно наличие заместителя начальника).

2. Общее руководство и координацию деятельности отделов и групп осуществляют директор и его заместитель (заместители).

3. В риэлтерской организации могут быть также выделены отдельные функциональные службы: информационный отдел, отдел рекламы, юридический отдел, отдел технического (программного) обеспечения и бухгалтерия.

2.3. Руководитель риэлтерской организации

На *должность руководителя риэлтерской организации* назначается лицо, получившее свидетельство об аттестации риэлтера либо имеющее высшее образование и стаж работы не менее трех лет в качестве руководителя риэлтерской организации, структурного подразделения или специалиста по риэлтерской деятельности [8].

Справочно: Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 42 от 01.06.2009 г. «О некоторых мерах по совершенствованию риэлтерской деятельности в Республике Беларусь» [8] утверждены: «Положение о руководителе риэлтерской организации», «Инструкция о порядке осуществления деятельности агента по операциям с недвижимостью», «Инструкция о порядке выдачи и использования идентификационной пластиковой карточки», «Инструкция о порядке ведения книги регистрации договоров на оказание

риэлтерских услуг риэлтерскими организациями», «Правила профессиональной этики специалиста по риэлтерской деятельности».

Лицо, имеющее высшее образование и стаж работы не менее трех лет в качестве руководителя риэлтерской организации, ее структурного подразделения или специалиста по риэлтерской деятельности и осуществляющее деятельность в качестве руководителя риэлтерской организации, обладает правом подачи заявления в комиссию по вопросам оказания риэлтерских услуг о допуске к сдаче экзамена на право получения свидетельства об аттестации риэлтера.

Руководители риэлтерских организаций, не имеющие свидетельства об аттестации риэлтера, каждые пять лет проходят повышение квалификации по образовательной программе подготовки «Риэлтерские услуги».

Не может быть руководителем риэлтерской организации лицо:

– являвшееся руководителем риэлтерской организации, в деятельности которой в течение 5 последних лет установлены факты сокрытия от налогообложения доходов либо иные нарушения, повлекшие прекращение действия или аннулирование лицензии;

– признанное в установленном порядке недееспособным или ограниченно дееспособным;

– ранее судимое за умышленное преступление, судимость за которое не снята или не погашена;

– в течение последних 3 лет уволенное из правоохранительных, судебных и других государственных органов за виновные действия;

– в отношении которого в течение последнего года было принято решение об аннулировании свидетельства об аттестации риэлтера или лицензии на осуществление адвокатской деятельности, деятельности по оказанию юридических услуг или частной нотариальной деятельности;

– в отношении которого принято решение о приостановлении действия идентификационной пластиковой карточки специалиста по риэлтерской деятельности – до истечения срока;

– работающее на основе гражданско-правовых и (или) трудовых договоров в других риэлтерских организациях.

Руководитель риэлтерской организации должен знать:

1. Законодательство о риэлтерской деятельности, а также законодательство, определяющее порядок заключения, исполнения и расторжения договора создания объекта долевого строительства.

2. Законодательство о труде, налоговое и экологическое законодательство.

3. Виды сделок с недвижимостью, их особенности, порядок их заключения и оформления.

4. Управление экономикой и финансами риэлтерской организации.

5. Перспективы технического, экономического и социального развития риэлтерской организации.

6. Порядок заключения и исполнения договоров на оказание риэлтерских услуг, хозяйственных и финансовых договоров.

7. Порядок организации и особенности работы с потребителями риэлтерских услуг.

8. Правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

В своей деятельности руководитель риэлтерской организации *обязан соблюдать*:

– законодательство о риэлтерской деятельности, нормативные правовые акты, регламентирующие производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность риэлтерской организации;

– правила профессиональной этики специалиста по риэлтерской деятельности (подробнее в п. 3.3);

– устав и правила трудового распорядка риэлтерской организации;

– регламент предоставления риэлтерских услуг;

– иные требования законодательства.

Руководитель риэлтерской организации осуществляет организационные функции по следующим *направлениям деятельности* риэлтерской организации:

– организация работы основной деятельности;

– организация работы по приему граждан и рассмотрению предложений, заявлений и жалоб;

– организация работы по финансовой деятельности;

– организация работы по обобщению риэлтерской организации практики и ведению статистической отчетности.

Критериями оценки работы руководителя риэлтерской организации являются:

– своевременное и профессиональное выполнение своих должностных обязанностей;

- эффективная организация работы риэлтерской организации и контроль за деятельностью специалистов по риэлтерской деятельности и иных работников риэлтерской организации;
- соблюдение трудовой и исполнительской дисциплины, правил охраны труда и техники безопасности;
- соблюдение правил внутреннего трудового распорядка риэлтерской организации;
- соблюдение правил профессиональной этики специалиста по риэлтерской деятельности;
- осуществление профессиональной деятельности в соответствии с требованиями законодательства.

2.4. Особенности регулирования риэлтерской деятельности в зарубежных странах

Термин «риэлтер» имеет американское происхождение. В нем сочетаются такие понятия, как маклер, брокер, агент. Впервые это понятие было применено в 1915 г. с целью выделения членов Ассоциации бирж недвижимости. В марте 1917 г. исполнительный комитет Ассоциации утвердил это предложение (с 1974 г. данная Ассоциация называется «Национальная ассоциация риэлторов»). Только в 1946 г. после принятия соответствующего закона о товарных знаках стало возможным регистрировать это название как коллективное обозначение всех членов организации и в 1949 г. термин «realtor» получил государственный патент.

На сегодняшний день слово «realtor» является зарегистрированной торговой маркой и принадлежит Национальной Ассоциацией Риэлторов США – National Association of Realtor (NAR). Поэтому использование этого слова допустимо только среди членов американской организации и применяется в США исключительно к ее лицензированным членам, которые руководствуются в своей профессиональной деятельности Этическим кодексом (Code of Ethics) и Стандартами практической деятельности (Standards of Practice), остальные – брокеры.

В западных странах эта профессия существует уже более ста лет. Во всем мире посреднические организации на рынке недвижимости называются риэлтерскими компаниями (Real Estate Companies – от английского «Real Estate» (недвижимость, недвижимое имущество, недвижимая собственность)).

В Украине и Российской Федерации популярны два основных названия данной профессии – «риэлтор» и «риэлтер». При этом первый вариант – простая транскрипция слова, переведенного с английского языка, а второй – передает фонетическое произношение.

Специалисты по риэлтерской деятельности разных стран выполняют узкий круг функций, таких как: представление интересов своего клиента, поиск покупателя или подбор недвижимости, частичная подготовка к сделке. Представление интересов клиента заключается в выяснении желаний и потребностей потребителя услуг и дальнейшее разъяснение данного мнения заинтересованным лицам. Поиск и подбор – это стандартные процедуры в профессии риэлтера, а частичная подготовка к сделке означает сбор первичной документации, необходимой для совершения сделки. Далее полномочия риэлтора прекращаются, и вся ранее собранная документация передается юристам.

Зарубежные страны также популяризируют использование мультилистинговые системы (МЛС) – *Multiple Listing System* – системы, объединяющие базы данных риэлтерских организаций в единое информационное пространство. Данная система основана на том, что созданная единая информационная база данных отражает сведения обо всех продаваемых и сдаваемых в аренду объектах недвижимости на определенной территории (города, страны). Задача МЛС состоит в том, чтобы обеспечить риэлтерским организациям доступ к базе объектов. При этом в базу попадают сведения только о тех объектах недвижимости, с собственниками которых риэлтер заключил договор. При этом никакой другой специалист по риэлтерской деятельности не может продавать такой же объект, но предложить его купить своему клиенту – может. МЛС позволяет выявить персональную ответственность риэлтора за размещение достоверной информации об объекте.

В экономически развитых странах риэлтер – одна из наиболее престижных профессий на сегодняшний день. Его деятельность регламентируется государственными законами, а также профессиональными сообществами. Работа специалиста по недвижимости в каждой стране имеет свои особенности, связанные, в первую очередь, с различиями в законодательстве. Рассмотрим эти особенности на примере ряда стран.

США. Во всех штатах существуют единые правила подготовки риэлтеров. Тем, кто хочет приобрести право на осуществление риэлтерской деятельности, для начала необходимо окончить школу подготовки риэлтеров. Обучение длится от 45 до 180 академических часов в зависимости от штата и формы, после чего слушатели должны сдать выпускной экзамен. После этого сдается экзамен квалификационной лицензионной комиссии штата. Каждый экзамен состоит из двух частей: национальных законов, регулирующих рынок недвижимости, и законов данного штата.

Сдав экзамен успешно, необходимо найти риэлтерскую организацию, которая выдаст будущему агенту по недвижимости письменное подтверждение того, что готова принять его на работу. Предоставив такую бумагу в управление по лицензированию штата, агент сможет получить лицензию, которую должен передать для хранения организации. Отработать в данной организации агент должен три года, только после этого он получает собственную лицензию и может начать самостоятельную деятельность. Лицензия позволяет заниматься брокерской деятельностью только в том штате, где был сдан экзамен. Причина этого – различие законов в разных штатах.

Получив брокерскую лицензию, агент обязан зарегистрироваться и заплатить денежный взнос. Это исключает возможность появления черного маклерства. Обязательные условия для желающих стать агентами – возраст старше 18 лет и отсутствие судимости. Однако большинство агентов – люди пожилого возраста.

Каждые два года в США агент обязан проходить переподготовку и получать свидетельство о повышении своей квалификации. В противном случае его статус станет пассивным и оказывать риэлтерские услуги он не сможет.

Специальный закон, определяющий правила работы риэлтеров, в США отсутствует. Основным нормативным актом, регулирующим риэлтерскую деятельность, является Кодекс Этики Национальной Ассоциации Риэлтеров.

Германия. В Германии работа агента по недвижимости четко регламентирована. Перед тем как начать работу, необходимо пройти специальные курсы, сдать экзамен и получить лицензию. Этой деятельностью часто занимаются по совместительству адвокаты, у которых есть опыт работы на рынке недвижимости. За серьезные нару-

шения в процессе оформления документов и за введение в заблуждение клиента можно в судебном порядке лишиться лицензии.

Для получения лицензии также необходимо иметь профессиональное образование в сфере недвижимости и не иметь судимостей. Профессиональное образование можно получить как в институтах страны, так и на специальных курсах риэлтеров. Такие курсы проводит Ассоциация недвижимости Германии (*IVD*), которая также ведет учет специалистов и контролирует их деятельность. Агенты по недвижимости должны проходить обучение по специальности каждые три года и иметь страхование профессиональной ответственности.

В Германии работа агента по недвижимости заключается в том, чтобы «свести» покупателя с продавцом. На этом его функции заканчиваются. Покупатель сам должен удостовериться в хорошем состоянии объекта, и проверить чистоту сделки.

Испания. Для осуществления риэлтерской деятельности наличие лицензии в данной стране варьируется в зависимости от региона, то есть в некоторых наличие лицензии обязательно, в других – нет. Однако в тех регионах, где лицензирование не требуется, многие агентства все же получают такие документы, потому что наличие лицензии дает агентству неоспоримые преимущества. Например, когда застройщик подает документы в государственную организацию о вводе здания в эксплуатацию, то она выдает ему координаты только тех агентств, у которых есть лицензия.

В Испании агент по недвижимости также является посредником между продавцом и покупателем, в чьи обязанности входит проверить чистоту сделки, определять наличие проблем с недвижимостью и задолженности у продавца. Если риэлтер не обнаруживает никаких проблем, он передает документы нотариусу, который, в свою очередь, несет ответственность за правильность совершения сделки и верность составления документов.

Также в Испании есть ассоциации риэлтеров, которые гарантируют профессионализм и качество предоставляемых услуг организациям, вступившими в эту ассоциацию. В такие ассоциации могут вступать только лицензированные организации, а также те, которые соответствуют другим требованиям ассоциации. Требования для вступления в данную ассоциацию также могут различаться в зависимости от региона страны.

Российская Федерация. До 2002 г. каждой организации, желающей работать на рынке недвижимости, нужно было получить лицензию. В 2002 г. вступил в силу Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» № 99-ФЗ от 04.05.2011 г. и было сокращено количество видов деятельности, которые должны подлежать обязательному лицензированию, включая риэлторские.

На данный момент единственным документом, который регулирует отношения профессиональных участников рынка недвижимости с клиентами, является заключаемый между ними договор. При этом обязательные требования к нему отсутствуют. Агентства недвижимости предлагают клиентам различные виды соглашений: договор комиссии, агентирования, возмездного оказания услуг. Все они предусмотрены Гражданским кодексом Российской Федерации и вполне законны. Выбор конкретной формы соглашения зависит от особенностей проводимой сделки и объема оказываемых услуг. При этом существенные условия заключаемого договора будут зависеть от содержания существенных условий указанных договоров.

На сегодняшний день каких-либо специфических требований к профессии риэлтора не существует. Попытки урегулировать деятельность агентов по недвижимости (риэлторов) предпринимались в Российской Федерации с 1994 г., однако до настоящего времени специальное законодательное регулирование так и не было создано. Критерием оценки качества и квалификации риэлтора является его членство в национальной ассоциации – Российской гильдии риэлторов, а также система добровольной сертификации, разработанной данной ассоциацией и в которой определены стандарты оказания риэлторских услуг.

Основу системы сертификации составляет Национальный стандарт профессиональной деятельности «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования» (введен в действие с 2002 г.). Его требования являются едиными на всей территории Российской Федерации, и любое агентство недвижимости, желающее подтвердить исключительное качество своих услуг, должно соответствовать этим требованиям. После проведения сертификации риэлтерская организация (агентство недвижимости) получает право на использование в своей деятельности знака соответствия. Срок действия сертификата – 3 года.

Аттестация риэлторов в Российской Федерации – необходимая часть системы добровольной сертификации риэлторской деятельности. Существует 2 уровня квалификации специалистов рынка недвижимости: квалификация «агент по недвижимости» и квалификация «брокер по недвижимости». Аттестоваться по квалификации «брокер» могут только те сотрудники агентств недвижимости, кто имеет право подписи договоров и стаж работы аттестованным агентом не менее трех лет, а также прошедшие обучение брокеров (126 академических часа) в аккредитованных учебных заведениях или прошедшие самостоятельную подготовку.

Узбекистан. До 2011 г. риэлторской деятельностью в Узбекистане могло заниматься любое лицо, причем без какой-либо профессиональной подготовки. Поскольку риэлторская деятельность как вид предпринимательства не лицензировалась, контролирующие и правоохранительные органы не имели достаточных полномочий для ограничения деятельности недобросовестных риэлторов.

Для регулирования отношений в области риэлтерской деятельности Президентом Узбекистана 2 декабря 2011 г. был подписан Закон Республики Узбекистан «О риэлторской деятельности». Согласно данному документу, под риэлторской деятельностью подразумевается предпринимательская деятельность юридических и физических лиц по оказанию на договорной основе услуг, связанных с заключением сделок с объектами недвижимости и правами на них. Риэлторская деятельность осуществляется путем оказания следующих видов риэлтерских услуг: посредничество при заключении сделок с объектами недвижимости и правами на них; организация торгов объектами недвижимости и правами на них; доверительное управление объектами недвижимости; информационные и консультационные услуги на рынке недвижимости.

Риэлторская деятельность в Узбекистане осуществляется только на основании лицензии, выдаваемой уполномоченным государственным органом. Риэлторские услуги могут осуществляться как специальными организациями, так и частными риэлторами. По закону риэлторская организация не может создаваться органами государственной власти и управления. Риэлторская организация должна иметь в штате не менее 2 работников (включая руководителя), имеющих квалификационный сертификат. Другой деятельностью она заниматься не имеет права. Как риэлторская организация, так и риэлтеры, обязаны иметь полис страхования своей гражданской ответственности.

Украина. Согласно Положению о сертификации риэлторов, утвержденному решением Совета ассоциации специалистов по недвижимости Украины № 1 от 27 января 2012 г., риэлторская деятельность (осуществление операций с недвижимым имуществом) на Украине – это предпринимательская деятельность, к которой относятся: торговля недвижимым имуществом; посредническая деятельность, связанная с недвижимым имуществом; продажа недвижимого имущества с публичных торгов; информационно-консультативная деятельность, связанная с недвижимым имуществом.

В Украине введена аттестация риэлторских организаций. Условиями для получения сертификата – документа, удостоверяющий квалификационную пригодность специалиста осуществлять операции с объектами недвижимого имущества – являются: стаж работы на рынке недвижимости не менее двух лет; наличие трех и более сертифицированных специалистов по недвижимости; профессионально оборудованные рабочие места специалистов; отдельное нежилое помещение и другие.

Право на получение сертификатов на осуществление риэлторской деятельности на территории Украины имеют физические лица – члены Ассоциации специалистов по недвижимости (риэлторов) Украины (АСНУ), которые достигли 18-летнего возраста, имеют высшее образование, прошли обучение и успешно сдали квалификационный экзамен по специально разработанной программе и соблюдают Кодекс этики члена Ассоциации, не имеют задолженности по членским взносам. Сертификат выдается сроком на 3 года. Риэлторы, которые получили сертификаты на осуществление риэлторской деятельности, включаются в Единый реестр риэлторов.

В целом, за рубежом используются два основных варианта регулирования деятельности риэлторов. В США, Канаде и Германии ее регулирует государство и на рынок недвижимости допускаются только профессиональные специалисты, сдавшие экзамены и получившие лицензию. Второй вариант, используемый на рынках недвижимости Великобритании, Бельгии, Испании, Нидерландов и ряда других стран, состоит в регулировании деятельности риэлторов профессиональными организациями, которым государство делегировало функции регулирования рынка недвижимости. Эти организации оказывают большое влияние и на рынок недвижимости, и на развитие экономики стран в целом.

2.5. Общественные организации

В условиях быстрого развития рынка недвижимости, финансовых инструментов, информационных технологий и, что важно, постоянно растущих запросов потребителей риэлтерских услуг профессионалам приходится искать новые подходы и формы ведения предпринимательской деятельности. Эффективность функционирования риэлтерских организаций базируется на формировании организационно-экономических условий, способствующих развитию рынка недвижимости в рамках сбалансированности интересов государства, юридических лиц и населения, а также и социально-экономическому развитию страны в целом.

Объединение в общественные организации профессиональных участников рынка недвижимости Республики Беларусь показало, что конструктивный диалог, поиск решений, стоящих перед рынком недвижимости, определение задач и совместная работа может быть очень продуктивной.

Общественная организация – это добровольное объединение граждан, в установленном законодательством порядке объединившихся на основе общности интересов для удовлетворения нематериальных потребностей и достижения уставных целей. Союзом (ассоциацией) общественных объединений является добровольное объединение общественных объединений, создаваемое для координации их деятельности по достижению общих уставных целей, представления и защиты общих законных интересов [9].

Общественные объединения, союзы являются некоммерческими организациями. Граждане Республики Беларусь имеют право по своей инициативе создавать и вступать в действующие общественные объединения. Для общественной организации характерны наличие устава, специализированного управленческого аппарата, относительная стабильность состава, материальное участие членов организации (членские взносы).

В Республике Беларусь к профессиональным общественным риэлтерским организациям, которые сегодня объединяют 80 % профессиональных участников рынка недвижимости, относятся: ОО «Белорусская ассоциация «Недвижимость» (зарегистрировано в 1994 г.), Союз риэлтерских организаций (в 2016 г.), Союз «Конфе-

дерация агентств недвижимости» (в 2017 г.), Союз компаний по реинжинирингу риэлтерских услуг (в 2018 г.).

Общественные риэлтерские организации огромное внимание уделяют налаживанию сотрудничества и взаимодействию с государственными органами по совершенствованию законодательной базы для эффективного функционирования рынка недвижимости, так как вопросы совершенствования законодательства касаются не только регулирования риэлтерской деятельности, но и законодательства: в области государственной регистрации недвижимости и прав на нее; определяющего правоотношения на рынке недвижимости и их прозрачность; в поддержку цифровой трансформация не только риэлтерской деятельности, но и рынка недвижимости в целом.

Консолидация законодательной и исполнительной власти и профессиональных общественных объединений содействует: развитию рынка недвижимости на основе совершенствования законодательной базы риэлтерской деятельности; защите прав и интересов участников рынка недвижимости; формированию положительного общественного мнения о риэлтерских организациях и их деловой репутации; выработке прогрессивных решений и методов работы риэлтерских организаций.

В мировом сообществе профессиональные общественные риэлтерские организации имеют многолетнюю историю своего развития и постоянного сотрудничества.

В Российской Федерации – это Российская Гильдия Риэлторов (РГР), представляющая собой национальную организацию профессиональных участников рынка недвижимости и объединяющая около 1200 организаций, в том числе 45 региональных ассоциаций. РГР основана в 1992 г. Ее главной задачей было и остается развитие цивилизованного рынка недвижимости. Именно эта организация разрабатывает и принимает стандарты ведения риэлтерской деятельности, контролирует соблюдение членами ассоциации установленных стандартов, создает систему внесудебного урегулирования споров между организации, а также между организациями и их клиентами. В своей работе все члены РГР обязаны руководствоваться профессиональными стандартам и Кодексом Этики. В 2006 г. РГР стала официальным правообладателем товарного знака «риэлтор», под которым понимается аттестованный специалист, работающий на

рынке недвижимости в организации, имеющей профессиональный сертификат общенационального образца и являющийся членом РГР.

На Украине – Ассоциация специалистов по недвижимости Украины (создана в 1995 г.) – самая влиятельная, многочисленная и общепризнанная всеукраинская организация, объединяющая представителей из 25 регионов страны в 32 городах и заинтересованная в создании максимально эффективного и динамично развивающегося социально-востребованного рынка недвижимости, в том числе для обеспечения значимости операций с недвижимостью и информационной прозрачности рынка.

В США наиболее значимой организацией является Национальная ассоциация риэлторов (NAR), которая основана в 1908 г. В настоящее время она объединяет более 1,3 млн человек. Эта организация имеет значительный бюджет и большие возможности, в том числе и возможность инициирования изменений в законодательстве при изменении условий рынка недвижимости. Участниками данной ассоциации являются риэлторы, брокеры, продавцы, управляющие недвижимостью, оценщики, консультанты и другие.

Профессиональные союзы и ассоциации риэлторов есть и во многих других странах мира. Например, в Канаде существует Канадская Ассоциация Риэлторов (The Canadian Real Estate Association), а в Великобритании – Независимая Сеть Агентов Недвижимости (The Independent Network of Estate Agents).

Еще одной организацией, оказывающей значительное влияние на рынок недвижимости, является Международная Федерация Профессионалов Рынка Недвижимости (The International Real Estate Federation), основанная в 1948 г. во Франции и объединяющая профессионалов в области недвижимости практически со всех континентов. В настоящий момент отделения FIABCI одновременно работают более чем в 60 странах мира, объединяя более 120 национальных профессиональных ассоциаций специалистов различного профиля: риэлторов, девелоперов, управляющих, оценщиков, юристов, финансистов, страховщиков, архитекторов и специалистов иного профиля.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «риэлтерская деятельность».

2. На какой срок выдается лицензия на оказание юридических услуг с указанием составляющих лицензируемый вид деятельности услуг – риэлтерские услуги?

3. Какое минимальное количество риэлтеров должно быть в риэлтерской организации при штатной численности (за исключением технического и вспомогательного персонала) от 10 до 20 работников?

4. Назовите виды деятельности, которые риэлтерская организация вправе осуществлять помимо риэлтерской деятельности.

5. Каким критериям должна соответствовать риэлтерская организация для осуществления риэлтерской деятельности?

6. В каких случаях риэлтерская организация вправе предоставлять сведения, полученные в процессе предоставления риэлтерских услуг потребителю, без его согласия?

7. Перечислите внутренние факторы, влияющие на деятельность риэлтерской организации.

8. Каким критериям должен соответствовать руководитель риэлтерской организации?

9. По каким направлениям деятельности риэлтерской организации осуществляет организационные функции руководитель риэлтерской организации?

10. Что такое мультилистинговая система?

11. Какие общественные организации в сфере недвижимости существуют в Республике Беларусь?

3. СПЕЦИАЛИСТЫ ПО РИЭЛТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Риэлтер

Продукт деятельности риэлтерской организации, как посредника, является услуга, осуществляемая в особом секторе экономики – на рынке недвижимости. Содержание услуги, которую оказывает риэлтер, – это, по сути, сведение покупателя и продавца, арендатора и арендодателя, других участников сделок с объектами недвижимости, подготовка и обеспечение совершения сделки между ними. Посредством риэлтера преодолевается несовершенство рынка недвижимости и недостаточность ценовых механизмов саморегулирования рынка.

Риэлтер – работник риэлтерской организации, имеющий свидетельство об аттестации риэлтера, выданное в установленном законодательством порядке, и оказывающий от имени этой риэлтерской организации все риэлтерские услуги. Свидетельство об аттестации риэлтера выдается Министерством юстиции Республики Беларусь гражданам Республики Беларусь, иностранным гражданам, лицам без гражданства, постоянно проживающим в Республике Беларусь, отвечающим *следующим требованиям* [10]:

– имеющим высшее, как правило, юридическое, экономическое образование или образование по профилю «Архитектура и строительство»;

– имеющим стаж работы не менее одного года по специальности, соответствующей образованию, либо в качестве агента по операциям с недвижимостью;

– намеревающимся оказывать риэлтерские услуги, составляющие лицензируемый вид деятельности по оказанию юридических услуг, работая по найму, в порядке, установленном законодательством;

– сдавшим аттестационный экзамен в Министерстве юстиции Республики Беларусь.

Не могут быть претендентами на получение свидетельства об аттестации риэлтера *лица*:

– признанные в установленном порядке недееспособными или ограниченно дееспособными;

– ранее совершившие умышленное преступление, судимость за которое не снята и не погашена;

– уволенные в течение последних 3 лет из правоохранительных, судебных и других государственных органов за виновные действия;

– в отношении которых в течение одного года до дня обращения за получением свидетельства было принято решение об его аннулировании;

– в отношении которых в течение одного года до дня обращения за получением свидетельства было принято решение о прекращении действия либо аннулировании специального разрешения (лицензии) на право осуществления деятельности по оказанию юридических услуг и (или) специального разрешения (лицензии) на право осуществления адвокатской деятельности в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Для получения свидетельства претендент представляет в Министерство юстиции Республики Беларусь *следующие документы*:

1. Заявление о выдаче свидетельства по форме, установленной Министерством юстиции Республики Беларусь.

2. Копию диплома (дубликат) о высшем образовании с предъявлением его оригинала с приложением к нему в виде выписки итоговых отметок либо нотариально засвидетельствованную копию диплома (его дубликата) с приложением к нему.

3. Копию трудовой книжки (дубликат), заверенную по последнему месту работы в установленном законодательством порядке. В случае отсутствия у претендента места работы он представляет нотариально засвидетельствованную копию трудовой книжки (дубликата) либо ее копию с предъявлением оригинала (дубликата).

4. Фотографию размером 3 × 4 см.

5. Иные материалы, подтверждающие наличие образования и стажа работы по соответствующей специальности.

Документ, состоящий из двух и более листов, должен быть прошит, листы пронумерованы. Количество прошитых листов на обороте последнего листа заверяется подписью должностного лица, удостоверявшего документ с проставлением даты заверения.

В случае указания в заявлении о выдаче свидетельства не всех сведений, представления не всех документов либо документов, не оформленных в установленном порядке, Министерство юстиции Республики Беларусь возвращает представленные документы.

Действие свидетельства прекращается:

– по истечении срока, на который оно выдано;

– на основании письменного уведомления обладателя свидетельства о принятии решения о прекращении оказания риэлтерских услуг – со дня поступления в Министерство юстиции Республики Беларусь соответствующего уведомления. Не прекращается действие свидетельства по данному основанию, если уведомление о принятии решения о прекращении оказания риэлтерских услуг представлено (направлено) в Министерство юстиции обладателем свидетельства позднее дня (в день) наступления иного события, являющегося основанием для прекращения действия или аннулирования свидетельства;

– в случае смерти, признания недееспособным, ограничено дееспособным, признания безвестно отсутствующим, объявления умершим обладателя свидетельства;

– при аннулировании свидетельства на основании решения комиссии.

Комиссия по вопросам лицензирования деятельности по оказанию юридических услуг с указанием составляющей – риэлтерские услуги. Для рассмотрения заявлений и прилагаемых к ним документов о выдаче свидетельств об аттестации риэлтера, внесении в них изменений, продления срока действия, прекращения действия свидетельств, проведения экзаменов и рассмотрения иных вопросов, связанных с оказанием риэлтерских услуг лицами, имеющими свидетельства, Министерством юстиции Республики Беларусь создается комиссия по вопросам лицензирования деятельности по оказанию юридических услуг с указанием составляющей – риэлтерские услуги. Количественный и персональный состав комиссий утверждается приказом Министерства юстиции Республики Беларусь. Председателем комиссии является заместитель Министра юстиции. Подготовка заседания комиссии, материалов на ее рассмотрение и ведение делопроизводства возлагаются на секретаря комиссии.

Заседание комиссии считается правомочным при наличии не менее двух третей от полного ее состава. Решение комиссии принимается открытым голосованием простым большинством голосов от числа присутствующих на заседании членов комиссии (при равенстве голосов голос председателя комиссии является решающим). Член комиссии, не согласный с решением большинства, вправе

в письменной форме изложить свое особое мнение, которое подписывается членом комиссии одновременно с подписанием решения.

Дата, время и место проведения заседания комиссии определяются председателем комиссии или его заместителем. Информация о дате заседания комиссии размещается на официальном сайте Министерства юстиции Республики Беларусь (<http://minjust.gov.by>) в разделе «Лицензирование» в глобальной компьютерной сети Интернет.

Полномочиями комиссий являются:

- рассмотрение заявлений и прилагаемых к ним документов о выдаче (отказе в выдаче) свидетельства, продлении срока его действия, внесении в него изменений, выдаче дубликата, прекращении действия свидетельства;

- проверка соответствия претендентов на получение свидетельства и представленных ими документов установленным требованиям;

- прием экзаменов у претендентов на получение свидетельства;

- принятие решения о выдаче либо отказе в выдаче свидетельства;

- рассмотрение материалов в отношении обладателя свидетельства о вынесении ему предупреждения, прекращении действия или аннулировании свидетельства;

- вынесение предупреждения обладателю свидетельства;

- принятие решения о продлении срока, внесении изменений, прекращении действия, аннулировании свидетельства;

- уничтожение результатов компьютерного тестирования по истечении срока их хранения;

- рассмотрение вопроса о признании уважительными причин пропуска срока подачи заявлений о внесении изменений в свидетельство, о продлении срока его действия;

- рассмотрение иных вопросов, связанных с выдачей, внесением изменений, продлением срока действия, прекращением действия, аннулированием свидетельства.

В выдаче свидетельства об аттестации риэлтера отказывается в случаях:

- наличия в представленном заявлении о выдаче свидетельства и прилагаемых к нему документах недостоверных сведений;

- несоответствия претендента установленным требованиям;

- несоответствия представленных документов установленным требованиям;

- если претендент не имеет права на получение свидетельства в случаях, установленных законодательством Республики Беларусь;
- если претендент на получение свидетельства не сдал экзамен.

Дата и время рассмотрения комиссиями заявлений о выдаче свидетельства, проведения комиссией экзамена назначаются в соответствии с графиком, который формируется, как правило, в порядке очередности поступления документов на получение свидетельств.

Экзамен проводится в форме компьютерного тестирования. В исключительных случаях при отсутствии технической возможности проведения компьютерного тестирования по решению председателя комиссии может быть проведено письменное тестирование. Вопросы компьютерного тестирования и варианты ответов на них разрабатываются членами комиссии на основе программы подготовки к экзамену, утверждаемой председателем комиссии. Количество правильных ответов, являющееся основанием для признания результатов компьютерного тестирования положительными, должно составлять не менее 75 % от количества всех вопросов.

На предоставление ответов на вопросы компьютерного тестирования претендентам на получение свидетельства отводится 30 минут. При проведении экзамена претендентам запрещается пользоваться нормативными правовыми актами, справочной и специальной литературой, средствами связи, вести переговоры с другими претендентами. Претенденты, нарушившие указанные требования, удаляются из зала заседания комиссии и считаются не сдавшими экзамен.

При проведении компьютерного тестирования до его завершения претендент вправе внести поправки в свои ответы. По истечении отведенного времени на компьютерное тестирование, его результаты выводятся на бумажный носитель и подписываются претендентом на получение свидетельства. По результатам экзамена комиссия принимает решение о выдаче либо отказе в выдаче свидетельства об аттестации риэлтера.

Решение комиссии оформляется заключением, которое подписывается всеми членами комиссии, присутствующими на заседании. В решении комиссии указывается наименование и состав комиссии, номер заключения, дата и место проведения заседания комиссии, краткое содержание заявлений и прилагаемых к ним документов, иных материалов, акты законодательства, которыми комиссия руководствовалась при принятии решения. К решению комиссии при-

лагаются результаты компьютерного тестирования, которые хранятся в течение одного года со дня вынесения решения о выдаче либо отказе в выдаче свидетельства об аттестации риэлтера. Пре-тендент вправе знакомиться с решением комиссии по своему делу и обжаловать решения комиссии в суд.

Свидетельство оформляется по установленной форме и выдается сроком на 5 лет и может быть продлено на указанный срок неоднократно. Свидетельство подписывается Министром юстиции Республики Беларусь или его заместителем, заверяется гербовой печатью и действует на всей территории Республики Беларусь.

Министерство юстиции Республики Беларусь ведет учет свиде-тельств в *Реестре риэлтеров Республики Беларусь* (размещен на сайте Министерства юстиции Республики Беларусь). В реестре со-держатся *следующие сведения о риэлтерах* [11]:

- фамилия, имя, отчество;
- дата и место рождения;
- место регистрации (адрес места жительства или пребывания);
- номер и дата выдачи свидетельства об аттестации риэлтера;
- место работы, занимаемая должность;
- номер и дата выдачи идентификационной пластиковой карточки;
- высшее образование (наименование учебного заведения, спе-циальности, квалификации, номер диплома и дата его выдачи);
- повышение квалификации, переподготовка, подготовка к атте-стации (наименование учреждений образования, в которых осу-ществлялись повышение квалификации, переподготовка, подготов-ка, номера документов об их прохождении и дата выдачи);
- ученая степень, ученое звание (номера и дата выдачи дипломов о присвоении ученой степени, ученого звания);
- наложенные взыскания, его дата, суть нарушения, за которое наложено взыскание, место работы в период наложения взыскания;
- дата принятия решения о продлении срока действия, внесении изменений и (или) дополнений, аннулировании, прекращении дей-ствия, выдаче дубликата свидетельства об аттестации риэлтера;
- примечания (иные сведения о риэлтере).

Для *внесения изменений в свидетельство* обладатель свидетель-ства представляет в Министерство юстиции Республики Беларусь заявление с приложением копий документов (их дубликатов), под-тверждающих необходимость внесения изменений в свидетельство,

с предъявлением оригиналов либо нотариально засвидетельствованных копий. При внесении изменений владельцу свидетельства выдается свидетельство, оформленное на новом бланке.

Продление срока действия свидетельства осуществляется по заявлению владельца свидетельства по установленной форме, которое подается в Министерство юстиции Республики Беларусь не ранее чем за 2 месяца и не позднее чем за 1 месяц до истечения срока действия свидетельства. К заявлению прилагаются копия трудовой книжки (ее дубликата), заверенная руководителем юридического лица и копия свидетельства о повышении квалификации, которое должно быть пройдено не ранее чем за один год до истечения срока действия свидетельства. Владелец свидетельства вправе пройти повышение квалификации и представить копию свидетельства о его прохождении не позднее 6 месяцев после принятия решения о продлении срока действия свидетельства.

По решению комиссии действие свидетельства прекращается:

1. Если претендент (владелец) не обращался за получением свидетельства в течение 6 месяцев со дня принятия решения о его выдаче, внесении изменений и продлении срока его действия.

2. При непрохождении владельцем свидетельства повышения квалификации по образовательной программе подготовки «Риэлтерские услуги» и непредставлении в течение 6 месяцев после принятия решения о продлении срока действия свидетельства копии свидетельства о повышении квалификации.

Свидетельство *аннулируется* в следующих случаях:

– выдачи свидетельства на основании представленных претендентом недостоверных сведений, необходимых (имеющих значение) для принятия решения о выдаче свидетельства;

– вынесения трех и более предупреждений в течение 12 месяцев подряд владельцу свидетельства за нарушение законодательства, регулирующего деятельность по оказанию риэлтерских услуг;

– нарушения владельцем свидетельства законодательства, явившегося основанием для прекращения действия лицензии на право осуществления деятельности по оказанию риэлтерских услуг;

– аннулирования лицензии на право осуществления деятельности по оказанию риэлтерских услуг в связи с представлением владельцем свидетельства недостоверных сведений, необходимых (имеющих значение) для принятия решения о выдаче лицензии;

– передачи права оказания услуг, которые вправе осуществлять только обладатель свидетельства, лицу, не имеющему соответствующего свидетельства;

– совершения умышленного преступления;

– оказания риэлтерских услуг обладателем свидетельства, не состоящим в штате риэлтерской организации.

При прекращении действия свидетельства его обладатель в 10-дневный срок возвращает свидетельство в Министерство юстиции Республики Беларусь.

Документом, подтверждающим полномочия риэлтера (наряду со свидетельством об аттестации) является идентификационная пластиковая карточка риэлтера. Риэлтерская организация должна обеспечить каждого специалиста по риэлтерской деятельности идентификационной пластиковой карточкой, которая предъявляется по требованию потребителя либо должностных лиц государственных органов, которые в пределах своей компетенции контролируют осуществление риэлтерской деятельности.

Идентификационная пластиковая карточка является документом, удостоверяющим полномочия специалистов, осуществляющих риэлтерскую деятельность в коммерческой организации (получившей лицензию в Министерстве юстиции Республики Беларусь) и является бланком строгой отчетности, который подлежит учету в электронной базе данных. Данная карточка должна предъявляться специалистом также нотариусу, регистратору в случае сопровождения к нему потребителя риэлтерских услуг.

Идентификационная пластиковая карточка изготавливается на основании заявления руководителя, в штате которой работает специалист. Она *должна содержать* [8]: фамилию, имя, отчество, должность и фотографию специалиста; наименование риэлтерской организации (ее филиала), в штате которой работает специалист; реквизиты лицензии; серию и номер.

В случае *изменения информации*, содержащейся в идентификационной пластиковой карточке, она подлежит замене в том же порядке, в котором осуществлялось ее получение. В случае установления факта нарушения специалистом законодательства и требований к осуществлению риэлтерской деятельности комиссией по вопросам лицензирования деятельности может быть принято решение о приостановлении действия идентификационной пластиковой карточки

специалиста на срок не менее четырех месяцев. По истечении срока руководитель риэлтерской организации вносит в Министерство юстиции Республики Беларусь для рассмотрения комиссией представление о возобновлении действия идентификационной пластиковой карточки специалиста с приложением копии документа, подтверждающего обучение специалиста на курсах повышения профессиональной подготовки.

При увольнении специалист должен сдать идентификационную пластиковую карточку руководителю, который выдает документ, подтверждающий ее сдачу. Руководитель в течение 7 дней с момента увольнения специалиста подает изготовителю заявление с приложением идентификационной пластиковой карточки с целью ее уничтожения. При поступлении на работу в другую риэлтерскую организацию специалисту выдается новая пластиковая карточка при предъявлении документа, подтверждающего сдачу прежней.

В случае вынесения комиссией решения о *приостановлении действия* идентификационная пластиковая карточка должна быть сдана специалистом в день его уведомления о принятом комиссией такого решения на хранение руководителю. В случае вынесения комиссией решения об аннулировании свидетельства об аттестации риэлтера идентификационная пластиковая карточка должна быть также сдана риэлтером руководителю.

В случае *утраты* новая пластиковая карточка выдается на основании решения комиссии. Заявление руководителя, содержащее информацию о причинах утраты, подлежит рассмотрению при условии представления копии объявления о признании недействительной пластиковой карточки в связи с утерей, размещенного в одном из печатных средств массовой информации. С учетом обстоятельств и причин утраты идентификационной пластиковой карточки комиссией могут быть приняты решения о возможности получения новой, а также привлечения к ответственности виновного.

Если *приостановлено действие лицензии* руководитель должен изъять идентификационные пластиковые карточки специалистов по ведомости под личную подпись и хранить их в сейфе или ином месте, обеспечивающем сохранность. При возобновлении действия лицензии данные карточки возвращаются специалистам.

3.2. Агент по операциям с недвижимостью

Агент по операциям с недвижимостью – работник риэлтерской организации, не имеющий свидетельства об аттестации риэлтера, оказывающий от имени этой риэлтерской организации отдельные риэлтерские услуги. На должность агента назначается лицо, обладающее высшим или средним специальным юридическим, экономическим образованием, а также образованием по строительной специальности либо имеющее иное высшее или среднее специальное образование и стаж работы не менее года в сфере недвижимости или прошедшее профессиональную подготовку в учреждениях образования (организациях, реализующих образовательные программы послевузовского образования, иных организациях, которым в соответствии с законодательством предоставлено право осуществлять образовательную деятельность), с которыми Министерством юстиции заключен соответствующий договор [8].

Не может быть агентом по операциям с недвижимостью лицо:

– исполнявшее обязанности риэлтера, агента, а также осуществлявшее иную работу в риэлтерской организации и допустившее в течение последнего года нарушение законодательства, повлекшее прекращение, аннулирование либо приостановление действия лицензии на осуществление риэлтерских услуг;

– признанное в установленном порядке недееспособным или ограниченно дееспособным;

– судимое за умышленное преступление, судимость за которое не снята или не погашена.

Агенты по операциям с недвижимостью вправе оказывать от имени риэлтерской организации только следующие риэлтерские услуги:

1. Представление потребителю информации о спросе и предложении на объекты недвижимости.

2. Подбор вариантов сделки с объектом недвижимости, участие в строительстве объекта недвижимости.

3. Помощь риэлтеру в подготовке (оформлении) документов, связанных с осуществлением сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта, регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

При исполнении служебных полномочий в части оказания помощи риэлтеру агент вправе *под руководством и по поручению риэлтера выполнять следующие функции* [8]:

- выбор информации о спросе и предложении об объектах недвижимости в соответствии с пожеланиями (заявкой) потребителя из базы данных объектов недвижимости и предоставление отобранной информации потребителю;

- при подборе варианта сделки с участием в строительстве объекта недвижимости ознакомление потребителя с характеристиками строящихся объектов недвижимости, имеющимися в базе данных;

- организация рекламной кампании выставляемого на продажу объекта недвижимости после заключения договора на оказание риэлтерских услуг;

- внесение полученной от потребителя информации об объекте в базу данных приобретателей объектов недвижимости;

- предварительный осмотр объекта недвижимости потребителя, в том числе с целью выявления возможных недостатков;

- подготовка материалов для размещения рекламы объекта недвижимости в печатных изданиях от имени риэлтерской организации;

- согласование времени и порядка осмотра объекта недвижимости для потенциальных приобретателей;

- подготовка встречи потребителей риэлтерских услуг (продавца и покупателя) с целью обсуждения условий предстоящей сделки и составления предварительного договора;

- оформление заявлений для получения документов, связанных с осуществлением сделки, в соответствии с договором на оказание риэлтерских услуг;

- информирование потребителей о ходе подготовки к сделке с объектом недвижимости, сроках действия договоров и при необходимости согласование продления срока их действия;

- согласование с потребителями риэлтерских услуг времени и порядка нотариального удостоверения сделки с объектом недвижимости;

- предоставление пакета документов в организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним;

- ведение делопроизводства по сделке.

Агент по операциям с недвижимостью обязан:

1) квалифицированно, оперативно, в полном объеме выполнять возложенные профессиональные обязанности, поручения руководителя риэлтерской организации и риэлтера;

2) незамедлительно информировать руководителя о ставших известными при исполнении служебных полномочий фактах о намерении и совершении заведомо незаконных и нарушающих права потребителей сделок;

3) содействовать уполномоченным должностным лицам Министерства юстиции Республики Беларусь, главных управлений юстиции областных, Минского городского исполнительных комитетов, иных контролирующих органов в проведении проверок и получении информации при исполнении ими служебных полномочий.

Документом, удостоверяющим полномочия агента при оказании им риэлтерских услуг, является идентификационная пластиковая карточка агента по операциям с недвижимостью.

3.3. Правила профессиональной этики специалиста по риэлтерской деятельности

В целях повышения ответственности лиц, осуществляющих деятельность по оказанию риэлтерских услуг, и качества оказания риэлтерских услуг разработаны и утверждены Правила профессиональной этики специалиста по риэлтерской деятельности (риэлтера, агента по операциям с недвижимостью) (далее – Правила) [8].

Правила представляют собой совокупность норм, определяющих требования, предъявляемые к специалистам по риэлтерской деятельности при оказании риэлтерских услуг, во взаимоотношениях с потребителями, контролирующими органами, иными организациями и коллегами, а также устанавливают обязательные для каждого специалиста по риэлтерской деятельности правила поведения при осуществлении риэлтерской деятельности, основанные на законодательстве и нравственных критериях, и распространяются на всех работников риэлтерской организации.

Руководители риэлтерских организаций, их обособленных подразделений обязаны обеспечивать соблюдение норм Правил и законодательства всеми работниками риэлтерской организации, а также принимать меры для надлежащего оказания специалистами по риэлтерской деятельности риэлтерских услуг.

Специалисты по риэлтерской деятельности, осуществляя профессиональные обязанности, должны соблюдать не только законодательство и Правила, но и руководствоваться общепринятыми нормами морали, заботиться о престиже профессии и повышении ее общественного статуса. Деятельность специалиста основывается на следующих *принципах*: законности, компетентности, справедливости и добросовестности.

Специалист по риэлтерской деятельности обязан честно, добросовестно, квалифицированно и своевременно исполнять свои обязанности. Выполнение обязанностей по договору на оказание риэлтерских услуг должно иметь для риэлтера приоритетное значение над иной деятельностью. Специалист по риэлтерской деятельности несет предусмотренную законодательством ответственность за достоверность сведений, предоставленных ему потребителем, а также за документы, содержащие ложные сведения только в тех случаях, если ему было заведомо известно об этом.

Специалисты по риэлтерской деятельности *не вправе*:

- необоснованно отказывать потребителю в оказании риэлтерских услуг;
- советовать потребителю предпринимать какие-либо действия, связанные с нарушением законодательства;
- понуждать потребителя к согласию на оказание риэлтерских услуг путем угроз, обмана и других действий, противоречащих законодательству;
- использовать некомпетентность или состояние здоровья потребителя в целях извлечения дохода при совершении сделок с недвижимостью;
- оказывать риэлтерские услуги по сделке с недвижимостью, в отношении которой он имеет существующую или предполагаемую заинтересованность;
- обсуждать с потребителями размер и обоснованность вознаграждения, получаемого другими риэлтерскими организациями;
- действовать вопреки законным интересам потребителя, оказывать ему риэлтерские услуги безнравственными способами или находясь под воздействием давления извне;
- использовать в личных целях или в интересах третьей стороны, разглашать без согласия потребителя сведения, сообщенные им в связи с оказанием ему риэлтерских услуг.

Специалист по риэлтерской деятельности *обязан*:

- уважать права, честь и достоинство потребителей и других лиц, придерживаться манеры поведения и стиля одежды, соответствующих деловому общению;

- поддерживать с потребителями честные и доверительные отношения;

- использовать законные средства, способы и методы оказания риэлтерских услуг;

- оказывать потребителям содействие в осуществлении ими прав и защите законных интересов, не допускать факты формального отношения к потребителям;

- проявлять уважение к потребителям, терпеливо и доступно разъяснять потребителям их права и обязанности, нормы действующего законодательства, если требования потребителей выходят за рамки этих норм;

- предпринять необходимые меры к уведомлению потребителя в установленный законодательством срок об обстоятельствах, препятствующих или исключающих возможность оказания риэлтерских услуг;

- соблюдать требования законодательства о сохранении конфиденциальности информации, полученной в ходе оказания риэлтерских услуг, как во время их оказания, так и после того, как отношения с потребителем прекращены, а также исключать использование этой информации в личных целях или в интересах третьей стороны;

- обеспечивать сохранность документов потребителя, исключив к ним доступ посторонних лиц;

- осуществлять консультирование потребителя, проводить с ним переговоры при условии отсутствия посторонних лиц;

- во взаимоотношениях с уполномоченным представителем государственных органов и иных организаций, в том числе осуществляющих государственный контроль за деятельностью по оказанию риэлтерских услуг, быть корректными, ответственными, вежливыми и пунктуальными;

- не препятствовать уполномоченным должностным лицам лицензирующего органа, иных контролирующих органов в осуществлении ими действий, предусмотренных законодательством, выполнять законные распоряжения или требования указанных должностных лиц при исполнении ими служебных полномочий;

– являться по приглашению лицензирующего органа в установленный срок и давать объяснения по поставленным вопросам, а при невозможности прибыть вовремя, сообщить причину неявки и своевременно представить требуемые объяснения;

– незамедлительно сообщить руководителю риэлтерской организации о возбуждении в отношении его уголовного дела, а также о сомнениях в законности представленных им документов или ставшем достоверно известным в процессе оказания риэлтерских услуг готовящемся преступлении.

Специалист по риэлтерской деятельности обязан быть отзывчивым и доброжелательным, уважать честь и достоинство своих коллег, поддерживать нормальный нравственно-психологический климат в отношениях с ними.

Взаимоотношения специалистов по риэлтерской деятельности:

– должны строиться на взаимодействии, направленном на качественное выполнение риэлтерских услуг, осуществлении обмена прогрессивными методами, формами и опытом работы с целью повышения их профессионального уровня;

– не должны препятствовать реализации прав и законных интересов потребителей, оперативности и полноте оказываемых услуг.

Специалист по риэлтерской деятельности не должен:

– употреблять выражения, умаляющие честь, достоинство или деловую репутацию другого специалиста по риэлтерской деятельности в связи с осуществлением им риэлтерской деятельности;

– обсуждать с потребителем правильность действий и консультаций специалиста по риэлтерской деятельности, ранее оказывавшего потребителю риэлтерские услуги, допускать некорректные замечания в его адрес.

Взаимоотношения специалистов по риэлтерской деятельности отдельных риэлтерских организаций должны строиться между собой на тех же принципах, что и взаимоотношения специалистов одной риэлтерской организации, а также на соблюдении требований о добросовестной конкуренции.

Нарушение специалистом по риэлтерской деятельности требований законодательства о риэлтерской деятельности, регламента предоставления риэлтерских услуг влечет применение мер ответственности, предусмотренных законодательством, в том числе могут быть применены меры дисциплинарной ответственности в соответствии с законодательством о труде.

3.4. Специальные функции и практическая работа специалиста по риэлтерской деятельности

Функции специалиста по риэлтерской деятельности (далее – *риэлтер*) можно подразделить на следующие: информационная; консалтинговая; организационная. Рассмотрим их подробнее.

Информационная функция реализуется на основе базы данных риэлтерской организации, самостоятельного сбора и распространения информации, обмена информации между риэлтерскими организациями. Основная задача, разрешаемая при выполнении данной функции, – поиск потребителей (покупателей и продавцов), удовлетворяющих заявленным требованиям в заданный, определенный промежуток времени, то есть в текущий момент или к назначенному сроку в будущем, а также согласование требований потребителей для обеспечения возможности проведения сделки.

Составляющие информационной функции:

- информационное обеспечение;
- анализ заявленных требований потребителей.

Информационное обеспечение – важная составляющая, требующая определенных, довольно значительных затрат на поддержание базы данных в контрольном состоянии (постоянное обновление перечня новых продавцов и принятие заявок от покупателей), наличие подготовленных диспетчеров, своевременности и полноты доведения информации до риэлтера в целях проведения им правильного, грамотного анализа требований потребителей.

Информационное обеспечение включает два *направления деятельности*: рекламная деятельность риэлтерской организации и деятельность риэлтерской организации по привлечению потребителей.

Рекламная деятельность риэлтерской организации. В риэлтерской организации функционирует отдел (бюро) рекламы либо имеется специалист по рекламе, который организует и курирует работу риэлтеров в сфере подготовки и организации проведения рекламной деятельности. Рекламная деятельность в связи с разнообразием рекламы в сфере недвижимости требует особого подхода, изучения, анализа и прогноза. На данном этапе рекламу можно проводить по следующим направлениям: реклама риэлтерских услуг, оказываемых риэлтерской организацией, и реклама объектов недвижимости.

Основная цель риэлтера заключается в том, чтобы организовать рекламу тех объектов недвижимости (или вариантов), которыми он занимается, то есть речь идет о втором направлении рекламной деятельности. Поэтому по каждому конкретному объекту заполняется описание, в котором риэлтер выделяет все положительные основные качества и характеристики объекта. Далее составляются рекламные тесты. Для каждого рекламного издания (печатного или электронного) необходимы собственные рекламные тексты, к которым предъявляются следующие требования:

- правдивость и четкость информации;
- полная характеристика объекта недвижимости по его основным параметрам;
- конкретность воли и желания продавца или покупателя;
- способ связи с потребителем или риэлтером;
- возможность торга или иных вариантов.

Перед тем, как давать рекламу, риэлтеру нужно подробно изучить содержание подобных рекламных объявлений в печатных изданиях и на электронных ресурсах, узнать тираж издания, посещаемость ресурса, популярность отдельных изданий (ресурсов) среди потребителей, оперативность и регулярность выхода подаваемых объявлений. Для рекламирования объектов недвижимости применяются различные условные обозначения и сокращения, которые риэлтер обязан знать и быстро в них ориентироваться.

В сфере недвижимости существуют различные средства массовой информации, занимающиеся рекламой риэлтерских услуг и объектов недвижимости, а именно:

1. *Печатные издания* – газеты, журналы, листовки, проспекты, брошюры, бюллетени, каталоги, открытки, календари и другие.

2. *Телевидение и радио* – рекламные клипы, тематические программы, «бегущие строки», видео-ролики, обращения и выступления специалистов.

3. *Электронная сеть* (в глобальной компьютерной сети Интернет) – веб-страницы, контекстная реклама, видео-контент, социальные сети, специализированные сайты и прочие.

4. *Прочие средства* – наружная реклама (билборды, сити-лайты, растяжки и т. п.), мерчандайзинг, вирусный маркетинг и т. д.

При выборе того или иного средства рекламы определяются его преимущества перед другими для каждого конкретного случая. Риэл-

теру необходимо учесть, что нередко простые «листовки-объявления» являются более эффективными, адресными и действенными, чем высокозатратные газетные и журнальные буклеты. Также следует учитывать особенности рекламы объектов, относящихся к первичному или вторичному рынку недвижимости.

Справочно: В постановлении Министерства торговли Республики Беларусь, Министерства юстиции Республики Беларусь, Министерства информации Республики Беларусь от 30.03.2007 г. № 19/25/5 «О размещении (распространении) рекламы риэлтерскими организациями» прописаны требования к размещению (распространению) рекламы объектов недвижимости риэлтерскими организациями в целях исключения случаев введения потребителей рекламы в заблуждение, а также утверждена форма заявки на размещение (распространение) рекламы.

Деятельность риэлтерской организации по привлечению потребителей включает в себя: выставки, семинары, презентации и т. д. Чем полнее база данных, тем больше вероятность успешного подбора требуемых вариантов для потребителей, а значит, удовлетворение их потребностей и, соответственно, получение прибыли от деятельности риэлтера и риэлтерской организации.

В риэлтерской организации функционирует информационный центр, куда поступает вся информация об объектах недвижимости, продавцах, покупателях. Сотрудники информационного центра обрабатывают, «фильтруют» данную информацию, заносят в компьютерную базу, а в процессе деятельности занимаются корректировкой, «чисткой» и удалением невостребованной.

Анализ заявленных требований потребителей. Одно информационного обеспечения недостаточно, чтобы добиться успеха. Необходимым и обязательным являются умение и способность риэлтера провести анализ требований потребителя на предмет их реальности и возможности достижения поставленных целей. Для выяснения истинного положения требований потребителя необходимо уделить ему определенное время, спланировать «контрольные» показы, установить психологический контакт с потребителем.

Риэлтер также должен знать населенный пункт, в котором он работает, то есть ориентироваться в районах, наименованиях и месторасположениях улиц. Необходимо также владеть особенностями застройки районов, например, жилыми домами, четко усвоить под-

разделение на «сталинки», «хрущевки», дома застройки конца 60-х–начала 80-х годов, микрорайоны новой застройки, а также изучить планировки различных типов квартир.

Следующая функция – *консалтинговая*, которая реализуется на основе следующих составляющих:

1. *Профессиональное обучение и повышение квалификации*. Большинство риэлтерских организаций проводят начальное обучение и систематическую подготовку риэлтеров для подтверждения своей квалификации. Начальную подготовку стажеры-риэлтеры проходят внутри каждого риэлтерского отдела (группы) под руководством начальника отдела, руководителя риэлтерской группы или куратора риэлтерской группы. В процессе обучения стажеры знакомятся с общими направлениями деятельности. Особое внимание уделяется изучению следующих моментов риэлтерской деятельности: понятию правоустанавливающего документа на объект недвижимости, их видам; существующим видам сделок с объектами недвижимости; общей методике работы риэлтера и конкретным методикам деятельности; технологии общения с клиентами.

Для того, чтобы риэлтер мог профессионально проконсультировать клиентов по различным интересующим их вопросам, связанным с приобретением или отчуждением недвижимости, требуется предусмотреть достаточные временные и материальные затраты для подготовки риэлтеров.

2. *Консультации специалистов*. В риэлтерских организациях клиенты имеют возможность получить необходимые консультации не только от риэлтеров, но и других профессиональных специалистов: юриста в области недвижимости; специалиста в области ремонта и строительства; специалистов в сферах финансов, налогообложения, кредитования, страхования сделок, наличие рисков и другого. Такие возможности, безусловно, являются факторами, определяющими принятие положительного решения потребителями на совершение сделки.

3. *Самообразование*. Большую роль играют самообразование и желание риэлтера понять смысл и последовательность действий, которые ему необходимо выполнить. Риэлтер должен ознакомиться с основными законодательными документами и положениями относительно недвижимости и сделок с ней. Постоянно просматривать периодическую печать и аналитические статьи, где публикуют при-

нятые нормативные акты и рассматриваются вопросы сферы недвижимости, посещать тематические выставки, участвовать в конференциях и семинарах.

4. *Практическая деятельность.* Практическая деятельность риэлтера – существенная основа консалтинговой функции, подробнее эта деятельность будет рассмотрена ниже.

Организационная функция, в которую входит обеспечение потребителей всем необходимым для проведения сделки, а именно:

- организация встреч, просмотров объектов недвижимости, знакомства участников сделки;

- подготовка документов для купли-продажи объектов недвижимости;

- обеспечение проведения переговоров, заключение договоров, организация взаиморасчетов, проведения сделок и государственной регистрации сделки и прав на недвижимое имущество;

- сохранение в тайне сведений конфиденциального характера (например, о личной жизни клиентов и их профессиональной деятельности, способах и размерах получаемых ими доходов и других);

- обеспечение безопасности объекта недвижимости, безопасности потребителей при взаиморасчетах и т. п.;

- оптимизация затрат и сроков при подготовке объектов недвижимости к продаже.

Практическая работа риэлтера. Риэлтер основывает практическую деятельность на следующих *принципах*: обеспечения преимущества интересов потребителей; контрактной (договорной) основы взаимоотношений; защиты потребителей от мошенничества, искаженной информации, неэтичных действий, сокрытия имеющих значение для проведения сделки факторов, публичного принижения действий контрагента.

В практической работе риэлтера можно выделить *пять этапов*:

а) поиск потребителей (клиентов);

б) первичный контакт с потребителем;

в) показ (осмотр) объекта недвижимости;

г) проведение деловой беседы (переговоров), психология переговоров;

д) заключение договоров на оказание риэлтерских услуг (подробнее в п. 4.2).

Рассмотрим каждый из этапов подробнее.

Поиск клиентов. В настоящее время риэлтер имеет возможность привлекать потребителей, размещая информацию в различные специализированные издания и электронных ресурсах по продаже недвижимости, а также, учитывая специфику объекта недвижимости, использовать и целевую рассылку. Для того чтобы потребитель, обратившийся в риэлтерскую организацию с заявкой, превратился в реального продавца или покупателя, риэлтеру необходимо провести определенную работу, которую можно выделить в самостоятельные разделы: работа с продавцом и работа с покупателем. По результатам уже этого начального этапа определяется предварительная возможность осуществления сделки. Работа с потребителем предполагает определение характера заявки, вид и классификацию требуемого (заявленного) объекта недвижимости, а также анализ возможности проведения сделки, исходя из требований клиента.

Первоначальный контакт с потребителем. Основная задача риэлтера на этом этапе заключается в установлении контакта с потребителем и в ходе беседы, по возможности, в корректировки заявки. Потребителю бывает сложно понять свои истинные желания. Потеря только времени – не самое страшное. Часто потребитель не представляет в полной мере, что ему надо, а еще чаще он не осознает этого. Ему нужна помощь, чтобы понять свои истинные желания. Людям непросто это сделать, особенно если речь идет о такой сложной вещи, как недвижимость. Например, поиск квартиры в центре города или в старом фонде – очень сложное занятие. Покупатель проходит через несколько стадий осмысления того, что же ему надо. Научить абстрагироваться от состояния квартир – одна из задач риэлтера. При личной беседе риэлтера с потребителем часто выдвигаются совершенно иные требования, нежели были в заявке.

При этом риэлтеру необходимо принять решение: работать с потребителем или отказаться от него в случае нереальности требований. Если решение положительное, то надо убедить потребителя, что после внесения всех изменений в его требования, он действительно получит то, что ожидал. Если риэлтер принимает решение работать с потребителем, важно, чтобы последний принял аналогичное решение для себя. Не всегда потребителю нравится тот или иной риэлтер, не всегда он об этом дает понять, а по этой причине возможна пустая трата времени и денег, потому что потребитель так и не перейдет в категорию покупателей недвижимости. В этом

случае он или вообще откажется от своего замысла, или обратится в другую риэлтерскую организацию.

Имеют значение и внешний вид риэлтера, и его умение вести себя, умение общаться, найти подходящую тему и построить диалог, то есть мгновенно установить контакт.

Далее, в случае положительного решения обеих сторон, необходимо договориться об организации просмотров, показах квартиры или иного объекта недвижимости. Также важно определить, с кем придется работать, и кто будет принимать окончательное решение. Обязательно сразу предупреждать потребителей о стоимости услуг риэлтерской организации.

Показ объекта недвижимости (на примере квартиры). Надо сделать акцент на том, что, выбирая, например, квартиру для просмотра, существенное внимание необходимо уделить тому, насколько реальна ее продажа, для того, чтобы не тратить силы на просмотры непродаемых квартир. Также важный момент: что стоит за стоимостью квартиры, продающейся через расселение или встречную покупку. Практически всегда эту стоимость определяет риэлтер, исходя из того, какие квартиры взамен хотят получить ее владельцы. На стоимость влияет:

- квалификация риэлтера – насколько правильно он понял, какие встречные квартиры необходимы и как точно он их оценил;
- насколько твердо сформировались и устойчивы требования собственников квартир.

Таким образом, нельзя безоглядно верить стоимости объекта недвижимости, которая выставлена в рекламной объявлении. Она может быть определена со значительной ошибкой. Это часто вводит покупателя в заблуждение, из которого риэлтеру его очень непросто вывести. Посмотрев недорогие квартиры, которые за заявленные деньги купить невозможно, о чем покупатель еще не подозревает, он начинает требовать показывать ему другие варианты не дороже.

При первой возможности риэлтер должен встретиться с продавцом квартиры для ее просмотра, так как каждый вариант индивидуален, многое зависит от условий продажи, степени готовности документов. Риэлтер на месте должен уточнить параметры квартиры, тогда он сможет обозначить примерный диапазон цен. Для конкретизации стоимости квартиры риэлтер должен посмотреть саму квартиру, документы, узнать условия продажи (нужна ли встречная покупка и т. д.), особенности и нюансы. Посмотреть по базе дан-

ных, какие подобные квартиры продавались в последнее время, за какую цену и на каких условиях, поговорить с риэлтерами, которые ими занимались, какой был спрос, как долго искался покупатель. Только после этого профессионально проведенного анализа можно назвать наиболее вероятную стоимость.

При работе с покупателем риэлтер по телефонному разговору должен определить, что собой представляет потенциальный потребитель, записать его координаты. Когда будет договариваться на осмотр, перезвонив, проверить контактный телефон, электронный адрес. Встретить потребителя у дома и проводить в квартиру. Рассказывая о квартире покупателю, риэлтеру необходимо правильно расставить акценты. Сделать ее привлекательной для покупателя, который устал от «пустых» просмотров, когда обещают одно, а оказывается совсем другое.

Некоторые показатели квартиры риэлтеру нужно выделить и хорошо запомнить, поскольку именно ими чаще всего интересуются покупатели. В частности:

1. Расстояние от дома до остановки общественного транспорта (для крупных городов – это и расстояние до ближайшей станции метро). Риэлтеру нужно знать номера и маршруты автобусов, троллейбусов и трамваев.

2. Вид дома и его состояние. Полезно знать, что именно находится в доме, в частности, на первом этаже: магазины, почтовое отделение или другие организации.

3. Состояние подъезда. Обратит внимание, с какой стороны расположен вход в подъезд (с улицы или со двора), какие лифты в доме.

4. Куда выходят окна квартиры: на улицу или во двор. Желательно запомнить вид из окна.

5. Планировка квартиры. Завершая знакомство с квартирой, нужно иметь при себе экспликацию и поэтажный план квартиры, в котором указана схема размещения всех помещений, их размеры, выделены несущие стены и легкие перегородки. Для покупателя может иметь значение возможность перепланировки смежных комнат, кухни и санузлов, наличие в квартире встроенных шкафов, антресолей, подвала, чердака.

Важно правильно определить общее состояние квартиры. В риэлтерской деятельности принято оценивать товарный вид квартиры следующими категориями:

– сделан качественный ремонт (*отличное состояние*);

- квартира после косметического ремонта (*хорошее состояние*);
- в ремонте не нуждается (*хорошее состояние*);
- нужен косметический ремонт (*удовлетворительное состояние*);
- требует ремонта (*плохое состояние*);
- квартира после пожара, залития и т. д. (*очень плохое состояние*).

Показ квартиры по многим причинам целесообразно проводить в дневное время суток, так как:

- вечером при искусственном освещении объекты выглядят иначе, чем при дневном свете;
- при искусственном освещении легче скрыть недостатки, которые могут повлиять на стоимость имущества;
- в новой квартире может, например, не быть устройств для освещения (лампочек), так как в ней еще никто не жил;
- вечером добираться до новостроек может быть значительно труднее;
- может быть семья, которая требует внимания и заботы.

При показах риэлтер должен обратить внимание не только на внешнее состояние объекта, но и определить примерно соответствие процента износа заявленному, на состояние напольного покрытия, возникшие дефекты несущих перекрытий, состояние кровельного покрытия, инженерных систем и коммуникаций, оконных блоков. Также можно обратить внимание на следующие моменты: соответствие адреса заявленному; особенности проживающих в соседних квартирах; соответствие характеристик заявленных площадей реальным; недостатки имущества; фактически проживающих и зарегистрированных по данному адресу лиц; возможные скрытые дефекты.

Если по результатам осмотра квартиры принято положительное решение потребителя на приобретение, то наступает следующий этап в работе.

Проведение деловой беседы (переговоров), психология переговоров. Основные требования к переговорам следующие:

1. При *обеспечении переговоров* следует учесть:

- удобное для сторон время;
- организацию встречи потребителей или их доставки на переговоры;
- заранее возникшие симпатии и антипатии сторон сделки;
- наличие удобного помещения, где бы ни присутствовали посторонние лица (помещение желательно оформить сведениями об организации, ее достижениях);

- наличие работающих средств связи;
- нахождение уполномоченного на подписание договоров сотрудника риэлтерской организации (директора, его заместителя);
- бланки договоров;
- предложение от риэлтерской организации на услуги клиентам по обеспечению их взаиморасчетов.

2. *В ходе переговоров* следует определить:

- предстоящие действия сторон по сделке;
- сроки подготовки и оформления документов;
- перечень задействованных лиц, возможность их явки к назначенному сроку, наличие и состояние документов, удостоверяющих личность, оговорить вопросы дееспособности, опекуна;
- сроки и порядок взаиморасчетов, выбрать банк, услугами которого предполагают воспользоваться клиенты;
- окончательную цену недвижимого имущества, которая будет указана в договоре, стоимость и порядок оплаты услуг по удостоверению договора, его регистрации;
- сроки освобождения квартиры от имущества предыдущего владельца, ответственность за нарушение обязательств и штрафные санкции.

3. *Психология переговоров.* Знакомство с потребителем риэлтеру следует начинать с представления себя как консультанта (специалиста) на рынке недвижимости, то есть с описания некоторых своих положительных качеств, которые в себе ценятся и которые могут иметь значение для клиента (опыт, профессионализм, принципы, этические нормы и т. д.). Следует описать с положительной стороны организацию, в которой работает риэлтер, как гаранта юридической надежности (сколько лет работает организация, насколько широк спектр услуг и другие), важно уметь назвать одну – две отличительных особенностей организации. И только в последнюю очередь нужно переходить к рассмотрению предмета переговоров.

Надо помнить, что то, о чем говорит риэлтер, должно соответствовать его облику. В целом, уверенная манера поведения, спокойная несуетливая речь, аккуратная одежда и профессиональное обаяние способствует формированию доверия и установлению контакта с потребителем.

4. *Ориентация в характеристиках потребителя.* Для достижения цели риэлтеру необходимо точно выделить интересы потребителя и

точно расставить приоритеты, то есть обозначить структуру ценностей потребителя. Необходимо быть готовым к тому, что кроме видимых (основных) мотивов, имеются побочные, скрываемые или неосознаваемые мотивы. Именно в их выявлении заключается один из аспектов риэлтерского мастерства. В доверительной обстановке потребитель может и сам проговорить свои мотивы. Если этого не происходит, то к их выявлению надо подходить через разговор об обстоятельствах жизни потребителя или через проговаривание его возможных затруднений, другими словами, рекомендуется создать доверительную обстановку, поговорить о чувствах потребителя, о том, что его беспокоит.

5. *Состояние*. Эта характеристика отражает внутреннее содержание: определенные чувства и эмоции, переживаемые человеком в связи с какой-то ситуацией. Особо значимые жизненные ситуации имеют тенденцию влиять на состояние людей в течение длительного определенного времени (от часа до нескольких лет). Следовательно, состояние определяется: влиянием жизненно важных (проблемных) ситуаций, общим физическим и эмоциональным тонусом в данный период жизни; ситуацией, предшествующей контакту; эмоциями, вызванными непосредственным контактом. Наиболее способствующим взаимодействию считается случай, когда состояние обеих сторон находится в зависимости от третьего фактора.

Формы проявления состояний: характеристики речи, перемещения и позы, выразительные движения лица, рук и тела. Рекомендуется ориентироваться в основных формах проявления состояний и делать выводы при наличии совокупности признаков. Осознав и откорректировав свое состояние, риэлтер начнет позитивно влиять на состояние потребителя, «настраивать его на себя». Затем рекомендуется обсудить состояние потребителя как характеристику его готовности к беседе. Для этого можно попытаться описать его в прямой форме или косвенно, обсуждая какие-либо обстоятельства жизни потребителя, имеющие прямое или опосредованное (не имеющее видимых связей) отношение к теме купли-продажи.

6. *Процесс переговоров*. В процессе переговоров выделено четыре *этапа*:

1) создание благоприятного для беседы «климата отношений» – установление контакта в начале беседы:

– *как я настраиваюсь на потребителя*: какой передо мной человек? в каком он состоянии?

– как я настраиваю потребителя на себя: поддержание контакта в ходе беседы;

2) совместный анализ проблемы (*этап ориентации*);

3) современный поиск вариантов решения (*этап аргументации*);

4) принятие решения.

Первый этап – личностный план. Второй, третий и четвертый – содержательный план беседы.

1-й этап переговоров посвящен полностью линии контакта (работа с состоянием, своим и потребителя, формирование отношений между риэлтером и потребителем). О положительном контакте свидетельствуют: открытая поза потребителя, контакт глаз, активное участие в ходе переговоров. Важно понимать, что при установлении контакта не существует универсальных средств и правил, а прежде всего необходимо ориентироваться на человека, с которым взаимодействуешь, на состояние, в котором он находится.

2-й этап, задача которого – выяснить интересы (основные и побочные мотивы) потребителя. Для того, чтобы наиболее эффективно провести этот этап, необходимо применить различные приемы ведения беседы: безмолвное слушание; уточнение; пересказ (пересказать то, что сказал потребитель, своими словами); дальнейшее развитие мыслей потребителя. На данном этапе и на протяжении всей процедуры переговоров риэлтеру необходимо:

– полностью сконцентрировать свое внимание на потребителе, обращать внимание не только на слова, но и на позу, мимику, жестикуляцию;

– проверить, правильно ли он понял слова потребителя;

– не давать советов и оценок.

3-й этап относится к совместному поиску вариантов решения (аргументация). Практика показывает, что этап аргументации значительно упрощен, если первый и второй этапы проведены правильно. Потребитель признает, что ему предлагают именно то, что он и хотел, его уважают и ценят. При необходимости воздействовать на точку зрения потребителя рекомендуется опираться на его интересы, что значительно проще, если на этапе ориентации было собрано максимальное количество информации.

4-й этап – совместное принятие решений. Является логическим завершением переговоров. При условии правильного проведения

первых трех этапов он может быть автоматическим (естественным). Но в ряде случаев потребуется применить специальные приемы:

а) завершение по предложению (фактически совпадает с естественным);

б) завершение на основе альтернатив – предложить потребителю несколько вариантов (от трех до пяти), каждый из которых устраивает риэлтера, но с точки зрения потребителя один обязательно не является реальным, а один представляет наибольший интерес;

в) инициативное завершение – использовать метод вопроса;

г) завершение с уступками – сделать уступку, отложенную на конечный этап переговоров, часто она может дать необходимый импульс для принятия потребителем решения;

д) суммирующее завершение – суммировать все выгоды, которые получит потребитель в случае принятия того или иного решения.

Предложенный подход позволяет на паритетных (равных) принципах принять решение, максимально учитывающее интересы потребителя и риэлтера. Процесс совместного принятия решения позволяет обеим сторонам участвовать в создании общей позиции, а не сталкивать свои позиции друг с другом.

После того, как все условия сделки обсуждены и согласованы сторонами, проекты договоров откорректированы с учетом достигнутых договоренностей, можно приступить к заключению договоров.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «риэлтер» в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

2. Какие требования предъявляются к лицам, претендующим на получение свидетельства об аттестации риэлтера?

3. С какой периодичностью лица, имеющие свидетельство об аттестации риэлтера, обязаны проходить повышение квалификации?

4. Какие документы подтверждают полномочия специалиста по риэлтерской деятельности?

5. В чем заключаются полномочия комиссий по вопросам лицензирования деятельности по оказанию риэлтерских услуг?

6. Что такое идентификационная пластиковая карточка специалиста по риэлтерской деятельности? Какую информацию она содержит?

7. Перечислите риэлтерские услуги, которые вправе оказывать от имени риэлтерской организации агент по операциям с недвижимостью.

8. На каких принципах должны строиться взаимоотношения специалистов по риэлтерской деятельности отдельных риэлтерских организаций?

9. Назовите составляющие информационной функции специалиста по риэлтерской деятельности.

10. В чем заключается консалтинговая функция специалиста по риэлтерской деятельности?

11. Что необходимо сделать при первоначальном контакте специалиста по риэлтерской организации с потенциальным клиентом?

12. Для чего необходимы специалисту по риэлтерской деятельности знания по психологии?

4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

4.1. Порядок проведения сделки с недвижимостью и оказания риэлтерских услуг

Проведение сделки с объектом недвижимости имеет следующие этапы:

1. Потребитель обращается в риэлтерскую организацию (прием заявок).
2. Риэлтерская организация проводит рекламную кампанию объекта недвижимости.
3. Поиск вариантов для потребителя, осмотр вариантов.
4. Проведение переговоров по согласованию всех условий проведения предстоящей сделки.
5. Заключение договора на оказание риэлтерских услуг.
6. Организация подготовки и сбора документов, связанных с осуществлением предстоящей сделки.
7. Юридическая экспертиза объекта недвижимости (проверка «юридической чистоты» объекта).
8. Подготовка и проведение сделки.
9. Государственная регистрация сделки и государственная регистрация перехода права собственности на объект сделки.
10. Осуществление контроля со стороны риэлтерской организации за процессом снятия с регистрационного учета продавца и членов его семьи, а также полного освобождения отчуждаемого объекта недвижимости.

4.2. Договор на оказание риэлтерских услуг

Предоставление потребителям риэлтерских услуг осуществляется риэлтерской организацией на основании договора на оказание риэлтерских услуг, заключаемого в письменной форме и составляемого не менее чем в двух экземплярах. Один из них выдается потребителю, а второй остается в риэлтерской организации.

Справочно: Постановлением Министерства юстиции Республики Беларусь от 26.05.2008 года № 29 «О некоторых вопросах заключения договоров на оказание риэлтерских услуг» [12] утвер-

ждены формы примерных договоров на оказание риэлтерских услуг (для продавца и покупателя) и приложений к ним, а также Методические рекомендации по порядку составления и исполнения договоров на оказание риэлтерских услуг.

Договор на оказание риэлтерских услуг подписывается потребителем и руководителем либо уполномоченным заместителем руководителя риэлтерской организации и регистрируется в день его подписания в книге регистрации договоров. К оформлению договора на оказание риэлтерских услуг применяются требования, определенные гражданским законодательством для договора возмездного оказания услуг. Риэлтерская организация не вправе заключать договор на оказание риэлтерских услуг, если его исполнение будет препятствовать исполнению другого, ранее заключенного договора по одному и тому же объекту недвижимости.

До подписания договора риэлтерская организация обязана ознакомить потребителя с документом, содержащим порядок оплаты риэлтерских услуг, проектом договора на оказание риэлтерских услуг, договором обязательного страхования, а также оказать необходимые консультационные услуги и представить информацию о спросе и предложении на объекты недвижимости.

В случае, если после заключения договора на оказание риэлтерских услуг выявятся обстоятельства, препятствующие его исполнению, которые не зависят от риэлтерской организации, эта организация в течение одного дня должна поставить в известность потребителя. Выявление таких обстоятельств является основанием для изменения или расторжения договора.

При расторжении либо истечении срока действия договора на оказание риэлтерских услуг потребителю не позднее одного дня с момента предъявления соответствующего требования и оплаты оказанных услуг согласно договору возвращаются документы, представленные потребителем риэлтерской организации.

В договоре на оказание риэлтерских услуг *указываются [4]:*

- предмет договора;
- номер лицензии риэлтерской организации, дата ее выдачи, срок действия и наименование органа, выдавшего эту лицензию;
- сведения о заключении договора обязательного страхования;
- обязанности риэлтерской организации и потребителя;
- порядок оплаты риэлтерских услуг и форма расчетов;

- срок действия договора;
- условия расторжения договора;
- ответственность сторон, порядок и сроки возмещения расходов сторонами;
- порядок разрешения споров;
- адреса и реквизиты сторон;
- перечень переданных риэлтерской организации документов на момент подписания договора;
- иные условия по соглашению сторон.

Договор на оказание риэлтерских услуг по содействию при заключении, исполнении, прекращении договоров купли-продажи объектов недвижимости должен содержать *условие оплаты риэлтерских услуг*. В договоре на оказание риэлтерских услуг при приобретении объекта недвижимости также должны предусматриваться обязательство риэлтерской организации на определение перечня лиц, имеющих права в отношении объекта недвижимости, и информирование потребителя о наличии таких лиц и их правах.

В договоре на оказание риэлтерских услуг *дополнительно должны быть отражены*:

1) при наличии обязательства риэлтерской организации выполнить *подбор варианта сделки* с объектом недвижимости:

- описание объекта (с учетом его обязательных характеристик, установленные в соответствии с техническими нормативными правовыми актами) и указание его ориентировочной стоимости (если потребитель является собственником (владельцем) объекта);

- требования к объекту (в случае если потребитель является приобретателем прав на объект) с обязательным указанием предполагаемого месторасположения, количества комнат (в том числе изолированных), желаемой площади (общей, жилой), ориентировочной и предельной стоимости объекта;

- порядок осмотра объекта (обеспечение транспортом для доставки потребителя к месту осмотра и другие).

2) при наличии обязательства риэлтерской организации выполнить *подготовку документов*, связанных с осуществлением сделки с объектом недвижимости:

- порядок осуществления платежей (государственная пошлина, платежи за регистрацию прав, за изготовление технической документации и другие) при осуществлении сделки с недвижимостью;

– сроки, необходимые для удостоверения и регистрации сделки с недвижимостью.

В договоре на оказание риэлтерских услуг указываются обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажорные), при которых ответственность сторон не наступает.

Договор на оказание риэлтерских услуг не должен содержать условий, противоречащих законодательству. В предмете договора необходимо указывать, какие именно риэлтерские услуги обязуется оказать исполнитель (консультационные услуги, представление информации о спросе и предложении на объекты недвижимости, подбор вариантов сделки с объектом недвижимости, помощь в подготовке (оформлении) документов для осуществления сделки с объектом недвижимости, помощь в государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним и другие).

При заключении договора на оказание риэлтерских услуг, содержащего обязательство риэлтерской организации осуществить подбор вариантов сделки с объектом недвижимости, риэлтерская организация в течение оговоренного в договоре срока обеспечивает занесение пожеланий (заявки) потребителя в *базу данных объектов недвижимости*, после чего выставляется объект в качестве предложения для заинтересованных.

Также в договоре *рекомендуется* указать количество объектов недвижимости, соответствующих характеристикам, указанным в договоре, которые риэлтерская организация обязана показать в течение срока действия договора. При этом в договоре следует предусмотреть, что при проведении осмотров должен составляться *акт осмотра*, в котором указываются даты проведенных осмотров, каждая из которых подтверждается подписью потребителя.

При оказании услуг по продаже объекта недвижимости дополнительно к описанию объекта, приведенному в договоре, рекомендуется составлять *Акт осмотра объекта недвижимости*, в котором указывать наличие и состояние основных элементов, а также имущество, находящееся в объекте недвижимости, которое продавец передает в собственность покупателя вместе с этим объектом. В Акте осмотра объекта недвижимости также следует указывать имеющиеся недостатки (дефекты) объекта недвижимости – риэлтерская организация должна предупреждать потребителя о наличии недостатков в объекте, если таковые имеются и о них известно.

Риэлтерская организация после подбора варианта сделки с недвижимостью для исключения разногласий может по желанию потребителей организовать подписание договора о намерении заключения сделки – *предварительного договора*.

Следует учитывать, что при оказании риэлтерских услуг по подготовке сделки с конкретным объектом недвижимости, когда стороны сделки известны, подбор вариантов сделки не производится. В случае указания в данном договоре обязанности риэлтерской организации осуществить подбор вариантов сделки с объектом недвижимости риэлтерская организация будет обязана подобрать другой вариант сделки, если сделка по конкретному объекту не состоится.

Если риэлтерская организация обязуется рекламировать объект недвижимости, в договоре следует указать, входит ли реклама в общую стоимость риэлтерских услуг по договору. В случае же, если рекламу оплачивает потребитель отдельно, рекомендуется в дополнение к договору заключать соглашение о рекламе, в котором указывать конкретные средства массовой информации (в том числе ресурсы сети Интернет), в которых будет рекламироваться объект недвижимости, периодичность их выхода и стоимость услуг.

4.3. Юридическая экспертиза объекта недвижимости

Юридическая экспертиза объекта недвижимости – важный этап в подготовке проведения сделки. С целью предоставления риэлтерским организациям прав на получение информации в отношении отчуждаемого объекта недвижимого имущества был принят соответствующий законодательный документ, согласно которому предоставление информации риэлтерским организациям осуществляется следующими органами [13]:

1. *Министерство юстиции* – из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

2. *Нотариальные конторы* – о совершенных нотариальных действиях в отношении физических и юридических лиц, от имени, на имя, по поручению либо в отношении которых были совершены такие действия.

3. *Инспекции Министерства по налогам и сборам* – об уплате подоходного, земельного налога и налога на недвижимость.

4. *Департамент исполнения наказаний Министерства внутренних дел* – об отбывании наказания лиц, имеющих права в отношении объекта недвижимости.

5. *Управления (отделы) внутренних дел* – о регистрации (снятии с регистрационного учета) по месту пребывания физических лиц, имеющих права в отношении объекта недвижимости.

6. *Органы ЗАГС* – об изменении фамилии, вступлении в брак, рождении, смерти физических лиц.

7. *Управления (отделы) образования, здравоохранения, по труду и социальной защите* – об осуществлении опеки и попечительства в отношении лиц, признанных ограниченно дееспособными, недееспособными.

8. *Организации, осуществляющие эксплуатацию жилищного фонда и (или) предоставляющие жилищно-коммунальные услуги* – по лицевым счетам, о начислении жилищной квоты.

9. *Организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним* – из Единого государственного регистра недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, государственного земельного кадастра.

10. *Организации здравоохранения (наркологические, психоневрологические, противотуберкулезные диспансеры)* – о нахождении физических лиц на учете в наркологическом, психоневрологическом, противотуберкулезном диспансере (кабинете).

Государственные органы беспрепятственно представляют риэлтерским организациям информацию, необходимую для оказания услуг, на основании письменного заявления риэлтерской организации с приложением при необходимости документа, подтверждающего внесение платы за представление информации, если такая плата предусмотрена законодательством, а также доверенности (копии), выданной потребителем услуг риэлтерской организации.

Справочно: Предоставление риэлтерским организациям информации органами государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, регламентируется Инструкцией о порядке взаимодействия коммерческих организаций, осуществляющих риэлтерскую деятельность, и организаций по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на

него и сделок с ним, утвержденной постановлением Министерства юстиции Республики Беларусь, Комитета по земельным ресурсам, геодезии и картографии при Совете Министров Республики Беларусь от 29.07.2005 N 40/30.

Государственные и иные организации представляют риэлтерской организации информацию, необходимую для оказания риэлтерских услуг, в соответствии с договором, заключенным между этими организациями, на основании доверенности (копии), выданной потребителем услуг риэлтерской организации. Информация, необходимая для оказания риэлтерских услуг, в письменном виде передается государственными органами и иными организациями в установленном в этих органах, организациях порядке специалисту по риэлтерской деятельности риэлтерской организации либо направляется по почте в эту организацию. Полученная информация должна использоваться исключительно в целях оказания риэлтерских услуг.

Риэлтерская организация обязана проверить подлинность и правильность оформления всего комплекта документов для обеспечения защиты потребителей риэлтерской услуги от совершения сделки, которая впоследствии может быть признана недействительной.

Особенности юридической экспертизы объекта недвижимости:

1. *Проверка личности участников сделки, проверка подлинности и правильности оформления паспортов граждан.* В случае участия в сделке юридического лица необходимо проверить правоспособность юридического лица и его учредительные документы (Устав юридического лица и свидетельство о его государственной регистрации).

2. *Проверка подлинности и правильности оформления правоустанавливающего документа на объект недвижимости.*

3. *Проверка правомочности предыдущих сделок с объектом недвижимости.* Если объект недвижимости уже отчуждался, тогда необходимо проверить всю «историю» продаж, не было ли ранее совершено нарушений, в результате которых сделка по решению суда может быть признана недействительной. Для проверки правомочности предыдущих сделок с объектом недвижимости необходимо получить копии всех договоров с участием данного объекта недвижимости (приватизация, купля-продажа, мена и прочие), которые хранятся в территориальных органах регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним. Одновременно взятая пол-

ная (развернутая) копия лицевого счета существенно дополняет полученную информацию списком лиц, проживающих в жилом помещении на момент сделки. Далее необходимо сопоставить полученные данные и при необходимости произвести дополнительные проверки сделок по месту их совершения (например, проверить дело о приватизации в районной администрации, наследственное дело – в районной нотариальной конторе и т. п.).

4. *Установление перечня всех лиц, имеющих права в отношении объекта сделки* (собственников, залогодержателей, нанимателей, а также лиц, имеющих право на проживание). При подготовке к оформлению сделки риэлтерская организация обязана учесть законные интересы таких лиц и поставить в известность потребителя о их наличии и правах. Собственниками объекта недвижимости, приобретенной в порядке приватизации, являются все лица, участвующие в ней денежными средствами либо жилищными квотами, в том числе несовершеннолетие. Лица, имеющие право на проживание в жилом помещении, указаны в копии лицевого счета. Следует обращать внимание на лиц, временно выбывших на учебу, воинскую службу, в связи с осуждением к лишению свободы, и сохраняющих права в отношении жилого помещения.

5. *Выявление существенных недостатков в объекте сделки.* При осмотре объекта недвижимости следует, по возможности, обращать внимание на возможные существенные недостатки: наличие трещин в стенах, протекание углов или крыши, исправность холодного и горячего водоснабжения, газоснабжения, отопительной системы и прочее. Дополнительно информацию о состоянии жилого дома можно получить в эксплуатирующей организации.

6. *Проверка дееспособности (правоспособности) участников сделки.* Физические лица могут предоставить справки из психоневрологического и наркологического диспансеров. Справки выдаются лично гражданину по его устному требованию при предоставлении гражданского паспорта или документа, удостоверяющего личность, и квитанции об оплате.

4.4. Организация подготовки и сбора документов, необходимых для осуществления сделки с недвижимостью

Риэлтерская организация обязана в срок, оговоренный в договоре об оказании риэлтерских услуг, организовать сбор документов, необходимых для удостоверения и регистрации сделки с объектом недвижимости и при необходимости обеспечить ее нотариальное удостоверение.

Риэлтерская организация должна предпринять необходимые *меры к воспрепятствованию удостоверения и регистрации сделки:*

– совершаемой гражданином, хотя и дееспособным, но в момент ее совершения не способным понимать значение своих действий или руководить ими;

– совершаемой под влиянием заблуждения, причем существенное значение имеет заблуждение относительно природы сделки, тождества или таких качеств ее предмета (объекта недвижимости), которые значительно снижают возможности его использования по назначению, а заблуждение относительно мотивов сделки не имеет существенного значения.

– совершаемой под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой стороной, а также сделка, совершенная вследствие стечения тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных для себя условиях, чем другая сторона воспользовалась;

– противозаконной по содержанию (не соответствует требованиям законодательства или запрещена);

– недействительной в связи с несоблюдением ее формы;

– совершаемой недееспособным или ограниченно дееспособным лицом.

При удостоверении сделки риэлтерская организация должна по согласованию с нотариусом (регистратором) и потребителями назначить дату и время удостоверения сделки, к моменту которого риэлтерская организация должна предоставить регистратору (нотариусу) полный перечень необходимых документов. При нотариальном удостоверении сделки ответственный риэлтер, назначенный риэлтерской организацией, обязан сопровождать потребителей и предъявить нотариусу идентификационную пластиковую карточку и договор

на оказание риэлтерских услуг (копию). Аналогичная процедура осуществляется ответственным риэлтером при подаче регистратору заявления о государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

Исполнитель должен предложить потребителям возможность выбрать наиболее удобную для него форму взаиморасчетов. Исполнитель должен по желанию потребителей, обеспечить взаиморасчеты через поверенного, банковский счет, депозитарную ячейку и другие законные формы взаиморасчетов, используя возможности специализированных финансовых организаций, действующих на территории Республики Беларусь.

Документы, предоставляемые нотариусу (регистратору) для удостоверения сделок с недвижимым имуществом:

1. *Правоустанавливающий документ на объект сделки* – документ, подтверждающий право собственности на недвижимое имущество (то есть право владения, распоряжения и пользования имуществом). Основные виды правоустанавливающих документов: договор купли-продажи на условиях приватизации; договоры купли-продажи, дарения, мены, пожизненного содержания с иждивением, брачный договор; свидетельство (удостоверение) о государственной регистрации (регистрационное удостоверение); свидетельство о праве на наследство (по закону или по завещанию); постановление (решение, определение) суда.

2. *Выписка из регистрационной книги о правах, ограничениях (обременениях) прав* на объект недвижимости территориальной организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним (если сделка удостоверяется нотариусом). Данная выписка выдается только после письменного заявления владельца (либо лица, имеющего доверенность), оплаты услуг, обследования недвижимого имущества на предмет соответствия объекта зарегистрированным техническим характеристикам (при необходимости).

Для оформления заказа необходимо предоставить гражданский паспорт собственника, правоустанавливающий документ, *технический паспорт* на объект недвижимости (содержит данные о принадлежности жилого помещения, план квартиры, дома, части дома и т. д., технические характеристики недвижимого имущества, данные о времени обследования недвижимого имущества и другие).

Выписка выдается после предъявления гражданского паспорта и документа, подтверждающего оплату, лично владельцу либо его доверенному лицу (должна быть доверенность, заверенная нотариусом). Срок действия выписки – 30 суток со дня выдачи.

Отметка об отсутствии арестов и запрещений выполняется в государственной нотариальной конторе по месту нахождения недвижимого имущества. Для ее получения предоставляется выписка территориальной организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, технический паспорт, правоустанавливающий документ, гражданский паспорт владельца (либо доверенность и паспорт доверенного лица). Владелец объекта недвижимости в нотариальную контору является лично.

3. *Копия лицевого счета.* Копия лицевого счета выдается эксплуатирующей организацией (жилищно-эксплуатационная служба, расчетно-справочный центр, жилищно-строительный (жилищный) кооператив, товарищество собственников и т. д.) по месту нахождения отчуждаемого объекта недвижимости, в которой содержатся данные о владельце квартиры (комнаты), сведения о принадлежности и основные технические характеристики квартиры, сведения о количестве жильцов (фамилия, имя, отчество, год рождения, даты регистрации и снятия с регистрационного учета, родственные отношения). Подписывается руководителем эксплуатирующей организации, главным бухгалтером и паспортисткой. Копия лицевого счета выдается собственнику, либо лицу, его представляющему, с предъявлением доверенности, паспорта и свидетельства о рождении всех несовершеннолетних прописанных в жилом помещении. Срок действия – 30 дней со дня выдачи.

4. *Паспорт собственника объекта* при личном подписании договора. При подписании договора доверенным лицом – доверенность, оформленная в установленном порядке, и паспорт представителя.

5. *Согласие супруга собственника объекта (при наличии прав на объект) или заявления об отсутствии супруга.* Согласие оформляется во время совершения сделки либо до ее совершения в форме заявления, удостоверенного в установленном порядке. Согласие супруга собственника требуется:

– при совершении сделки, если имущество было приобретено в браке (за исключением приобретения имущества в браке по договору дарения или по наследству);

– если супруги участвовали в приватизации (жилищной квотой или денежными средствами);

– если супруг(а) не являются участниками общей собственности, но зарегистрированы совместно в отчуждаемой квартире.

6. *Согласие участников общей долевой собственности объекта недвижимости об отказе от права преимущественной покупки* (если объект находится в общей долевой собственности). При продаже доли в праве общей собственности постороннему лицу остальные участники долевой собственности имеют преимущественное право покупки продаваемой доли по цене, за которую она продается, и на прочих равных условиях, кроме случая продажи с публичных торгов. Продавец доли обязан известить в письменной форме остальных участников долевой собственности о намерении продать свою долю постороннему лицу с указанием цены и других условий, на которых продает ее. Если остальные участники долевой собственности откажутся от покупки или не приобретут продаваемую долю в праве собственности на недвижимое имущество в течение месяца, а в отношении прочего имущества – в течение десяти дней со дня извещения, продавец вправе продать свою долю любому лицу. При продаже доли с нарушением преимущественного права покупки любой другой участник долевой собственности имеет право в течение трех месяцев требовать в судебном порядке перевода на него прав и обязанностей покупателя. Уступка преимущественного права покупки доли не допускается.

7. *Согласие совершеннолетних членов семьи собственника, проживающих в жилом помещении*. Согласие требуется в случае регистрации совершеннолетних членов семьи в отчуждаемом жилом помещении, либо если они принимали участие в приватизации (жилищной квотой или денежными средствами). Если в квартире проживают (зарегистрированы, имеют право пользования) совершеннолетние члены, бывшие члены семьи собственника, а также граждане, проживающие в жилом помещении, предоставленном на основании договора пожизненного содержания с иждивением, завещательному отказу и прочее, то требуется их письменное согласие (личная явка при подаче заявления на удостоверение договора либо согласие таких лиц, удостоверенное нотариусом).

8. *Гражданский паспорт покупателя объекта* при личном подписании договора. При подписании договора доверенным лицом –

доверенность, оформленная в установленном порядке, и паспорт представителя.

9. *Справка из налогового органа* по месту нахождения отчуждаемого имущества об уплате гражданами Республики Беларусь, постоянно не проживающими в Республика Беларусь, иностранными гражданами, лицами без гражданства либо не имеющими места нахождения в Республике Беларусь иностранными или международными юридическими лицами (организациями, не являющимися юридическими лицами) подоходного налога с физических лиц, земельного налога и налога на недвижимость в отношении отчуждаемого объекта недвижимости. Для резидентов Республики Беларусь (граждан Республики Беларусь, а также иностранных граждан и лиц без гражданства, имеющих вид на жительство в Республике Беларусь) данная справка *не требуется*.

Срок действия справки: до истечения месяца, за который гражданином произведена уплата земельного налога и налога на недвижимость; 6 месяцев – в случае, если подоходный налог с физических лиц, земельный налог, налог на недвижимость не подлежат уплате в связи с отсутствием объекта налогообложения или в связи с использованием льгот. Справка налогового органа об отсутствии задолженностей выдается владельцу имущества в налоговой инспекции по месту его жительства (регистрации).

10. *Для продавца объекта – письменное согласие (справка) органов опеки и попечительства*, если в отчуждаемом помещении проживают несовершеннолетние члены семьи, бывшие члены его семьи, признанные находящимися в социально опасном положении либо признанные нуждающимися в государственной защите, или граждане, признанные недееспособными или ограниченными в дееспособности судом, или жилого помещения, закрепленного за детьми-сиротами или детьми, оставшимися без попечения родителей.

11. *Письменное согласие залогодержателя*, если недвижимое имущество находится в залоге и распоряжение им без согласия залогодержателя не предусмотрено законодательством или договором и не вытекает из существа залога. Необходимы: личная явка физического лица-залогодержателя при подаче заявления на удостоверение договора либо письменное согласие, удостоверенное нотариусом; согласие юридического лица-залогодержателя, оформленное в установленном законодательством порядке (справка, письмо, выписка из решения, иной документ).

12. *Решение местного исполнительного и распорядительного органа* (администрация соответствующего района) о разрешении на куплю-продажу, дарение или обмен объекта недвижимости, построенного (реконструированного) или приобретенного с использованием *льготного кредита* в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 6 января 2012 г. № 13 или иными законодательными актами, предусматривающими предоставление льготных кредитов на строительство (реконструкцию) или приобретение объектов недвижимости и ограничение на отчуждение соответствующих объектов после погашения кредита.

13. При продаже квартиры с использованием *банковского кредита* – договор текущего (расчетного) банковского счета, открытый на имя продавца.

14. Документы, подтверждающие *родственные отношения* (свидетельство о рождении, свидетельство о заключении брака либо архивная справка, другие).

15. Документы, подтверждающие *право на льготы* при уплате государственной пошлины в случаях, установленных законодательством (пенсионное удостоверение, удостоверение инвалида, удостоверение опекуна, решение о признании лица недееспособным).

Сбор документов, необходимых для удостоверения сделки с объектом недвижимости, государственной регистрации объекта недвижимости, прав (перехода прав) на него и сделок с ним, обеспечение государственной регистрации, а также нотариальное удостоверение сделки осуществляются риэлтерской организацией в срок, определенный договором на оказание риэлтерских услуг.

Гражданский кодекс Республики Беларусь [1] устанавливает, что право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, возникновение, переход и прекращение таких прав подлежат государственной регистрации в специально уполномоченных на то органах.

Государственная регистрация носит правоустанавливающий характер, что означает, что вещные права на недвижимость возникают с момента такой регистрации. Орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимость и сделок с ней, обязан удостоверить произведенную регистрацию путем выдачи документа о зарегистрированном праве. Совершение регистрационного действия в территориальном органе по государственной реги-

страции недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним осуществляется путем внесения соответствующей записи в регистрационную книгу. Одновременно регистратор вносит документы в регистрационное дело и вносит информацию в кадастровую карту.

Удостоверение произведенной государственной регистрации создания, изменения, прекращения существования недвижимого имущества, а также возникновение, переход, прекращение права, ограничение (обременение) права на недвижимое имущество производится в установленном порядке путем выдачи заявителю свидетельства (удостоверения) о государственной регистрации [14].

Заключительный этап проведения сделки с недвижимостью. Существенным условием оказания риэлтерских услуг является урегулирование вопросов снятия с регистрационного учета продавца, членов его семьи и полного (фактического и юридического) освобождения ими жилого помещения. Риэлтерская организация осуществляет необходимую организационную помощь продавцу и покупателю, связанную с проведением данного этапа.

Постановка на регистрационный учет по новому месту жительства продавца и членов его семьи подтверждается соответствующими штампами (отметками) в гражданских паспортах (при наличии несовершеннолетних детей необходимо потребовать копию лицевого счета по новому месту жительства). Освобождение объекта недвижимости рекомендуется подтверждать соответствующим актом приемки-передачи с передачей ключей и оплаченных квитанции по коммунальным платежам.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные этапы проведения сделки с объектом недвижимости.
2. Назовите обязательные требования к договору на оказание риэлтерских услуг.
3. Какой документ рекомендуется составлять дополнительно к описанию объекта недвижимости, приведенному в договоре, при оказании услуг по продаже объекта недвижимости?
4. Какую информацию в соответствии с законодательством вправе истребовать риэлтерская организация в организациях здравоохранения?

5. При предъявлении каких документов государственные органы предоставляют риэлтерской организации информацию, необходимую для оказания риэлтерских услуг?

6. Для чего проводится юридическая экспертиза объекта недвижимости? И в чем ее особенности?

7. Какие документы на объект недвижимости можно отнести к правоустанавливающим?

8. Какие действия обязан совершить ответственный риэлтер, назначенный риэлтерской организацией, при проведении нотариального удостоверения сделки с объектом недвижимости?

9. Является ли согласие супруга (супруги) обязательным при продаже объекта недвижимости, приобретенного в браке?

10. Возможна ли передача права собственности на объект недвижимости при совершении сделки без ее государственной регистрации?

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 29.06.2020 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 2/744.

2. Шанюкевич, И. В. Экономика недвижимости: учебно-методическое пособие для студентов дневной и заочной формы обучения направления специальности 1-27 01 01-17 «Экономика и организация производства (строительство)» : в 2 ч. Ч. 1 / И. В. Шанюкевич; Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика строительства». – Минск : БНТУ, 2018. – 85 с.

3. Об оценочной деятельности в Республики Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 13 окт. 2006 г., № 615 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 24.04.2020 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

4. О риэлтерской деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 9 янв. 2006 г. № 15 : в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 30.11.2013 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

5. О лицензировании отдельных видов деятельности : Указ Президента Республики Беларусь, 1 сент. 2010 г. № 450 : в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 16.11.2020 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

6. О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 28 февраля 2008 г. № 140 : Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 14 марта 2008 г. № 386 : в ред. Постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 18.04.2012 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

7. Об утверждении перечня работ, осуществляемых риэлтерской организацией при оказании услуг : Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь и Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь, 1 сент. 2006 г. № 50/31, в ред. По-

становлений от 22.09.2006 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

8. О некоторых мерах по совершенствованию риэлтерской деятельности в Республике Беларусь : Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь, 1 июня 2009 г. № 42 : в ред. Постановления Министерства юстиции Респ. Беларусь от 25.04.2019 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

9. Об общественных объединениях : Закон Республики Беларусь, 4 окт. 1994 г. № 3254-ХП : в ред. Закона Респ. Беларусь от 04.11.2013 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

10. О некоторых вопросах лицензирования деятельности по оказанию юридических услуг : Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь, 7 марта 2014 № 58: в ред. Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь от 28.02.2020 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

11. О Реестре риэлтеров Республики Беларусь : Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь, 11 дек. 2007 № 85 : в ред. от 25.02.2010 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

12. О некоторых вопросах заключения договоров на оказание риэлтерских услуг : Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь, 26 мая 2008 г. № 29 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

13. О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь, 9 янв. 2006 г. № 15 : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27.03.2006 г. № 406 : в ред. Постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 02.07.2020 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

14. О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним : Закон Республики Беларусь, 22 июля 2002 г. № 133-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 08.01.2018 г. //

Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

15. О нотариате и нотариальной деятельности : Закон Республики Беларусь, 18 июля 2004 г. № 305-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 29.06.2020 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

16. О некоторых вопросах совершения сделок с недвижимым имуществом : Постановление Министерства юстиции Республики Беларусь, Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь, 9 окт. 2007 г. № 66/50 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

17. Правовое регулирование недвижимости: пособие для студентов дневной и заочной формы обучения по специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью» / В. А. Шанюкевич, В. А. Бендяк, В. М. Завгородний, И. В. Шанюкевич; Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Организация строительства и управление недвижимостью». – Минск: БНТУ, 2016. – 148 с.

18. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости : учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения / А. Н. Асаул. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 416 с.

19. Горемыкин, В. А. Экономика недвижимости : учебник для академического бакалавриата: 8-ое изд., пер. и доп. [в 2 т.] / В. А. Горемыкин. – М.: Юрайт, 2015.

20. Экономика и управление недвижимостью: учебник / под общ. ред. П. Г. Грабового. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2012. – 848 с.

21. Леонов, О. А. Квартирный маклер / О. А. Леонов. – М.: Книжный мир, 2002. – 160 с.

22. Тютюнникова, И. В. Недвижимость как объект переживания / И. В. Тютюнникова. – С-Пб.: Маюстик-Пресс, 2003. – 192 с.

23. Бочаров, А. Н. Откровенно о недвижимости / А. Н. Бочаров, Л. Ю. Рысев, Л. Г. Сандалов. – С-Пб.: Маюстик – Пресс, 2000. – 191 с.

24. Вихлянцев, Р. В. Информационно-справочное пособие для действующего риэлтера / Р. В. Вихлянцев. – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2003. – 134 с.

25. Максимов, С. Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости : учеб. пособие для вузов / С. Н. Максимов. – Питер, 2000. – 272 с.

26. Шабалин, В. Г. Сделки с недвижимостью : учебник риэлтера / В. Г. Шабалин, А. А. Хромов. – Ч. 1. – М.: «Филинь»: «Омега-Л», 2011. – 736 с.

27. Бохан, В. Ф. Риэлтерские услуги: правовые вопросы / В. Ф. Бохан. – Минск: Дикта, 2009. – 348 с.

28. Парусова, Г. В. Секреты риэлтерского мастерства / Г. В. Парусова. – Изд. 5-е, стер. – Ростов н/Д.: Феникс, 2012. – 221.

29. Гороховский, М. Я Наш клиент – продавец квартиры. – М.: Издательская группа «Граница», 2012. – 152 с.

30. Дубровская, И. А. Справочник риэлтора / И. А. Дубровская, О. И. Соснауцене. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2006. – 344 с.

Учебное издание

ШАНЮКЕВИЧ Виктор Абрамович
ЗАВГОРОДНИЙ Владимир Михайлович
ШАНЮКЕВИЧ Ирина Викторовна

ОСНОВЫ РИЭЛТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебно-методическое пособие
для студентов дневной и заочной формы обучения
специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление
недвижимостью»

Редактор *А. Д. Спичёнок*
Компьютерная верстка *Е. А. Беспанской*

Подписано в печать 07.04.2021. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 5,35. Уч.-изд. л. 4,18. Тираж 100. Заказ 723.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.