

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2019.12.93.003

Зарубежные модели регулирования риэлторской деятельности**Цацулин Александр Николаевич**

Доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики и предпринимательства,
Балтийская академия туризма и предпринимательства,
197110, Российская Федерация, Санкт-Петербург, Петрозаводская ул., 13а;
e-mail: Tsatsulin@mail.ru

Беляков Владислав Юрьевич

Аспирант,
Балтийская академия туризма и предпринимательства,
197110, Российская Федерация, Санкт-Петербург, Петрозаводская ул., 13а;
Финансовый директор,
ООО Реставрационно-строительная фирма «Глория»,
191028, Российская Федерация, Санкт-Петербург, ул. Моховая, 31а;
e-mail: vladislav_beliakov@mail.ru

Аннотация

В статье проведен анализ зарубежного опыта регулирования риэлторской деятельности. Предложены три типа моделей, которые позволили выявить сильные и слабые стороны регулирования риэлторской деятельности в разных странах: жесткая, средняя и мягкая. На основании эмпирических данных разных стран авторы делают вывод, что наиболее эффективной моделью является жесткая модель регулирования риэлторской деятельности, которая за счет высоких требований и регулирования как со стороны государства, так и со стороны профессионального сообщества обеспечивает высокий уровень качества предоставляемых услуг. Поскольку российский риэлторский бизнес достаточно «молодой» в сравнении с западным, стоит особое внимание уделить изучению эффективных механизмов регулирования риэлторской деятельности за рубежом, возможности их практического применения в России. Потенциал повышения качества саморегулирования в России еще далеко не исчерпан, что в обозримой перспективе позволит внедрить механизмы, которые повысят качество риэлторских услуг до уровня лучших мировых аналогов.

Для цитирования в научных исследованиях

Цацулин А.Н., Беляков В.Ю. Зарубежные модели регулирования риэлторской деятельности // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 12В. С. 205-213. DOI: 10.34670/AR.2019.12.93.003

Ключевые слова

Риэлторская деятельность, риэлтор, модель регулирования риэлторской деятельности, недвижимость, агент.

Введение

Риэлтор – это человек, оказывающий посреднические услуги на рынке недвижимого имущества. Термин «риэлтор» появился в 1916 году в США и был зарегистрирован как специальный знак ассоциации риэлторов. В настоящее время за рубежом риэлторы занимаются в основном посредничеством при купле-продаже недвижимости. Риэлторская деятельность – это предпринимательская деятельность на рынке недвижимости, осуществляемая самостоятельными субъектами, по организации сделок (продажа, покупка, мена, аренда, ипотека, лизинг) с недвижимым имуществом (зданиями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями, земельными участками) и правами на него. Цель этой деятельности – получение прибыли.

К риэлторской деятельности также может быть отнесена брокерская и агентская деятельность, управление недвижимостью, привлечение инвестиций частных лиц в создание и развитие недвижимости, перевод жилых помещений в нежилые, перестройка и перепланировка помещений.

Основное содержание

Соединенные Штаты Америки – один из старейших рынков риэлторских услуг в мире. Сам термин «риэлтор» появился в США в 1916 г. и стал официальной торговой маркой Национальной ассоциации риэлторов (National Association of Realtors – NAR). Риэлтором может называться только член национальной ассоциации риэлторов страны, которая имеет разрешение от NAR использовать товарный знак, в ином случае данная профессия называется агент недвижимости. Термины «риэлтор» и «агент недвижимости» подразумевают выполнение одинаковых функций, но статус риэлтора выше, так как к нему предъявляются дополнительные требования, что повышает качество услуги и уровень доверия со стороны клиентов.

Рынок недвижимости и риэлторские услуги имеют огромное значение для национальной экономики США, являясь драйвером развития для множества смежных отраслей, а также одной из ключевых национальных идей – «Каждому американцу – свой дом!». Престиж профессии и влияние NAR настолько велико, что ежегодно съезд ассоциации в Вашингтоне посещает президент США.

Законодательное регулирование взаимоотношений риэлтора и клиента в США строго регламентировано и прописано в специальных положениях (Agency Law). Помимо правового регулирования, обязательным является соблюдение кодекса этики (Code of Ethics). Для западного мира кодекс этики — это не просто свод рекомендованных правил, а строго регламентированная инструкция осуществления риэлторской деятельности, следование которой обязательно, как и следование законам страны. Кодекс этики NAR построен на принципах, объединенных в акроним (OLD CAR – старая машина), где каждая буква означает один из 6 основных принципов (рисунок 1).

Прежде чем изучать кодекс этики и следовать ему, кандидату, желающему стать риэлтором, предстоит пройти ряд испытаний и подтвердить свое соответствие высоким стандартам профессии «риэлтор». Высокие требования предъявляются к моральному облику кандидата, прежде всего к отсутствию криминального прошлого, для этого Департамент недвижимости США досконально изучает анкету и проверяет ее достоверность через государственные базы данных.



Составлено авторами на основании данных официального сайта Национальной ассоциации риэлторов США [National Association of Realtors USA (NAR), www]

Рисунок 1 – Принципы осуществления риэлторской деятельности в США (OLD CAR)

На следующем этапе кандидат проходит обучение от 45 до 180 часов (в зависимости от штата) с последующей сдачей экзамена на знание законодательства и основ профессиональной деятельности в школе [Запорощенко, Крум, 2012]. После этого кандидат должен пройти более сложное испытание – экзамен в Департаменте недвижимости штата, в случае успешной сдачи кандидат получает лицензию. В большинстве штатов каждые два года необходимо проходить повышение квалификации. Важным также является то, что выданная лицензия действует на территории только того штата, в котором она была получена.

Далее риэлтор должен вступить в саморегулируемую организацию, застраховать профессиональную деятельность и в течение 2-3 лет работать в риэлторской фирме. Только после этого он может начинать собственное дело. Большим конкурентным преимуществом вступления в NAR является единая база недвижимости (MLS – мультилистинговая система), доступ к которой имеют только риэлторы – члены ассоциации.

Риэлтор в США – это престижная и высокооплачиваемая профессия, успех которой построен на высоком уровне компетенции, многолетней репутации специалиста, неукоснительном следовании законам и кодексу этики. Основная функция риэлтора – посредническая, которая заключается в поиске, подборе объекта недвижимости, переговорах, сборе документов и закрытии сделки. Проверку «чистоты» сделки обеспечивает риэлторская фирма или адвокаты каждой из сторон, нотариус проверяет комплектность и удостоверяет подписи.

Во Франции деятельность в области недвижимости делится на три направления: купля-продажа, аренда и управление недвижимостью. Для каждого направления существует отдельная лицензия. Обязательными требованиями к кандидату являются отсутствие судимости, диплом государственного образца по направлению «Юриспруденция», экономика, недвижимость с минимальным сроком обучения три года, лицензия (carte professionnelle – карта профессионала),

которая выдается местной префектурой, а также обязательная профессиональная страховка [Фетисова, Ковалева, 2015]. Функция риэлтора во Франции – посредническая. Гарантом «чистоты» сделки является нотариус, у которого есть полный доступ к информации обо всех возможных обременениях на недвижимость.

В Германии не используется торговый знак «риэлтор», который обязует поддерживать высокий стандарт качества услуги, вместо него употребляется термин «агент недвижимости» (Immobilienmakler). Основные требования к агенту недвижимости в Германии – отсутствие судимости и наличие лицензии Торгово-промышленной палаты [Immobilienverband Deutschland (IVD), www].

Требования к уровню образования, обязательному страхованию профессиональной ответственности и членству в национальной ассоциации недвижимости (Immobilienverband Deutschland, IVD) отсутствуют и являются добровольными, что приводит к снижению качества услуг и престижа самой профессии.

Профессиональные агенты добровольно проходят специализированное обучение и вступают в национальную ассоциацию недвижимости, что является значительным конкурентным преимуществом в глазах клиентов. Проверку законности сделки обеспечивает нотариус, который гарантирует «чистоту» сделки.

Стоимость недвижимости в Великобритании – одна из самых высоких в мире, что делает агентскую деятельность очень востребованной. Данная деятельность законодательно регулируется правовыми актами в сфере недвижимости 1979, 2007, 2012 года и др., а также контролируется саморегулируемыми организациями Независимой сетью агентов недвижимости (The Independent Network of Estate Agents, INEA) и Национальной ассоциацией агентов недвижимости (National Association of Estate Agents, NAEA) [The Independent Network of Estate Agents (INEA). www]. Стоит заметить, что к агентам недвижимости не предъявляются требования по наличию образования, лицензии, отсутствию судимости, членству в саморегулируемых организациях, поэтому качество услуг и доверие к ним со стороны потребителя дифференцировано в зависимости от конкретного агентства и агента недвижимости.

В Испании никаких специализированных требований к агентам недвижимости не предъявляется, они подготавливают документы, в том числе проверяют их «чистоту», после чего документы передаются нотариусу, который несет большую ответственность и в случае малейших сомнений откажет в проведении сделки. Страхование профессиональной деятельности риэлтора не является обязательным и осуществляется на добровольной основе. Исключением является Каталония, в которой для агентов недвижимости обязательным является прохождение обучения и регистрация в специализированном реестре [La Asociación Profesional de Administradores y Agentes Inmobiliarios (APAGI), www].

В России нет специального государственного регулирования риэлторской деятельности. В 2002 году было отменено обязательное лицензирование, а проекты законов для регулирования данной деятельности неоднократно отклонялись. В 1992 году основана Российская гильдия риэлторов (РГР) – национальная ассоциация профессиональных участников рынка недвижимости, которая осуществляет функции саморегулирования. На сегодняшний день ее влияние на рынок несущественно, так как членство в РГР является добровольным, а для клиентов, по данным НАФИ, это не является показателем качества предоставляемых услуг.

Страны Бенилюкса – Нидерланды, Бельгия и Люксембург – имеют одну из наиболее жестких моделей регулирования агентской деятельности. В данной модели совмещается

высокая доля государственного и профессионально-общественного регулирования, так как регламентировано не только обязательное лицензирование, но и обязательное вступление в саморегулируемую организацию (Institut Professionnel des Agents Immobiliers – IPI). При этом каждому агенту присваивается личный идентификационный код, который прописывается во всех документах, в том числе в договоре с клиентом. Вступление в национальную ассоциацию агентов недвижимости сопровождается прохождением трехлетнего обучения со сдачей экзаменов и получением диплома на осуществление агентской деятельности с последующей стажировкой у опытного брокера [Institut Professionnel des Agents Immobiliers (IPI), www].

Рассмотрев особенности регулирования риэлторской (агентской) деятельности разных стран, приведем их основные отличительные черты (рисунок 2).

признак \ страна	США	Франция	Германия	Великобритания	Россия	Испания	Страны Бенилюкса
1. Модель регулирования РД	Жесткая модель	Жесткая модель	Средняя модель	Средняя модель	Мягкая модель	Мягкая модель	Жесткая модель
2. Национальная ассоциация	NAR	FNAIM	IVD	INEA	РГР	APAGI	IPI
3. Лицензирование	+	+	+	-	-	-	+
4. Страхование	+	+	-	+	-	-	+
5. Отсутствие судимости	+	+	+	-	-	-	+
6. Законодательное регулирование	высокий	высокий	средний	средний	низкий	низкий	высокий
7. Престиж профессии	высокий	средний	средний	средний	низкий	низкий	высокий

Составлено авторами.

Рисунок 2 - Сравнение моделей регулирования риэлторской деятельности в разных странах

Исходя из вышеизложенного, можно отметить, что риэлторская (агентская) деятельность по-разному регулируется в различных странах, поэтому можно выделить три типа моделей в зависимости от степени регулирования данной деятельности: жесткая, средняя и мягкая модель (рисунок 3).

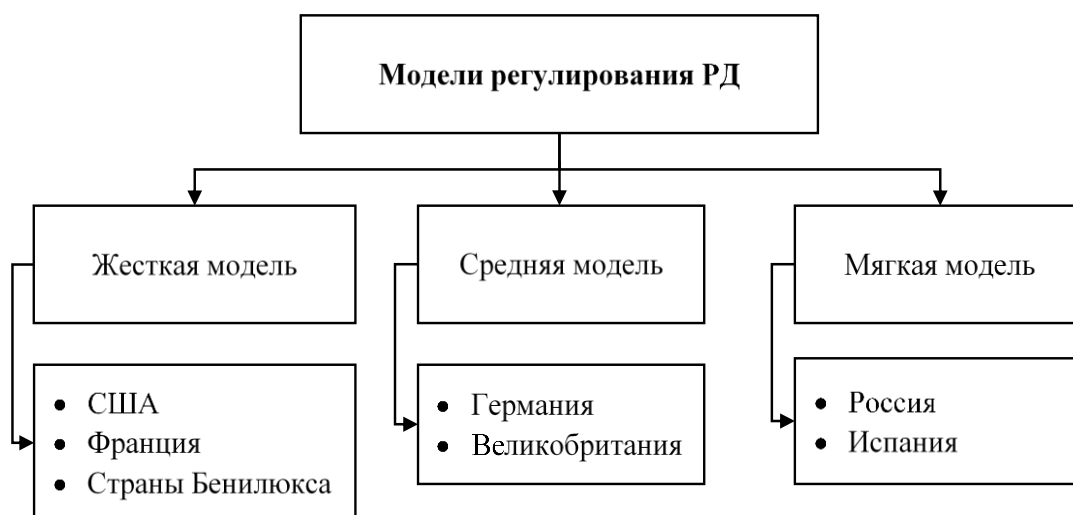
Модели регулирования риэлторской (агентской) деятельности:

- жесткая модель регулирования риэлторской деятельности – высокий уровень регулирования со стороны государства и профессионального сообщества, высокие требования к агентам недвижимости, высокое качество услуг при минимальных рисках для клиента;
- средняя модель регулирования риэлторской деятельности – частичное регулирование со стороны государства и профессионального сообщества, минимальные требования к агентам недвижимости, дифференцированное качество услуг при минимальных рисках

для клиента;

- мягкая модель регулирования риэлторской деятельности – низкий уровень регулирования со стороны государства и профессионального сообщества, отсутствие существенных требований к агентам недвижимости, дифференцированное качество услуг при среднем уровне риска для клиента.

На основании эмпирических данных разных стран можно заключить, что наиболее эффективной моделью является жесткая модель регулирования риэлторской деятельности, которая за счет высоких требований и регулирования как со стороны государства, так и со стороны профессионального сообщества обеспечивает высокий уровень качества предоставляемых услуг.



Составлено авторами.

Рисунок 3 – Модели регулирования риэлторской деятельности

Профессиональные объединения риэлторов Европы и США стремятся к увеличению влияния саморегулирования риэлторской деятельности с целью улучшения качества профессиональной деятельности. На рисунке 3 представлены уровни мирового саморегулирования риэлторской деятельности.

Саморегулирование риэлторской деятельности состоит из пяти уровней. На мировом уровне – International Real Estate Federation (FIABCI), которая занимается обобщением лучших мировых практик, организует международные конференции по обмену опытом, разрабатывает методические материалы. Не имея рычагов административного управления, с 1951 года она является объединяющим звеном для профессионалов рынка недвижимости всего мира. Международная Федерация Недвижимости включает 70 стран, 90 национальных ассоциаций, профессионалов более 40 специальностей в сфере недвижимости и более 1 миллиона ассоциированных члена [International Real Estate Federation (FIABCI), www].

На европейском уровне (European Association of Real Estate Professions – CEPI) – международная некоммерческая организация, основанная в Брюсселе в 1990 году. Объединяет национальные ассоциации профессионалов Евросоюза из 19 стран, тем самым повышая доверие клиентов к своему бренду [European Association of Real Estate Professions (CEPI), www]. Цель ассоциации – развитие рынка риэлторских услуг путем расширения внутренних и внешних

коммуникаций, организации исследовательских проектов, обучения будущих специалистов по недвижимости.

Международный уровень (National Association of Realtors – NAR) существует для стран, в которых национальные ассоциации используют торговый знак «риэлтор», что заставляет ассоциации постепенно проводить политику перехода к высоким стандартам качества риэлторских услуг.



Составлено авторами.

Рисунок 4 – Саморегулирование риэлторской деятельности

На национальном уровне в каждой стране существуют свои ассоциации профессионалов недвижимости. В России таким объединением является Российская гильдия риэлторов с региональными представительствами в 53 субъектах РФ [Российская гильдия риэлторов (РГР), [www](http://www.rgr.ru)]. Основными функциями ассоциации являются предоставление торгового знака «риэлтор», создание стандартов профессиональной деятельности и кодекса этики риэлтора, взаимодействие с государственными органами, участие в формировании нормативной базы, проведение обучения и т.д. На региональном уровне действуют свои ассоциации риэлторов. Например, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области действует Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, ее членами являются 143 компании и 4120 риэлторов [Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленобласти (АРСП), [www](http://www.arcp.ru)].

Заключение

Таким образом, обобщив мировой опыт, можно выделить три модели регулирования риэлторской деятельности: жесткую, среднюю и мягкую. Поскольку российский риэлторский бизнес достаточно «молодой» в сравнении с западным, стоит особое внимание уделить изучению эффективных механизмов регулирования риэлторской деятельности за рубежом, возможности их практического применения в России. Стоит отметить, что потенциал повышения качества саморегулирования в России еще далеко не исчерпан, что в обозримой перспективе позволит внедрить механизмы, которые повысят качество риэлторских услуг до уровня лучших мировых аналогов.

Библиография

1. Анисовец Т.А. Экономика образования и образовательного учреждения. СПб., 2012. 180 с.
2. Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области (АРСП). URL: <https://arspb.ru>
3. Запорощенко М.Д., Крум Э.В. Риэлтер и риэлтерская деятельность в США // Сборник научных статей «Перспективы развития риэлтерского бизнеса». Минск, 2012. С. 29-33.
4. Российская гильдия риэлторов (РГР). URL: <http://rgr.ru>
5. Фетисова Е.В., Ковалева А.М. Риэлторская деятельность: опыт европейских стран // Сетевой научный журнал ОрёлГАУ. 2015. № 2 (5). С. 22-24.
6. European Association of Real Estate Professions (CEPI). URL: <http://www.cepi.eu>
7. Fédération Nationale des Agents Immobiliers (FNAIM). URL: <https://www.fnaim.fr>
8. Immobilienverband Deutschland (IVD). URL: <https://ivd.net>
9. Institut Professionnel des Agents Immobiliers (IPI). URL: <https://www.ipi.be/>
10. International Real Estate Federation (FIABCI). URL: <https://fiabci.org>
11. La Asociación Profesional de Administradores y Agentes Inmobiliarios (APAGI). URL: <http://www.apagi.es>
12. National Association of Realtors USA (NAR). URL: <https://www.nar.realtor/>
13. The Independent Network of Estate Agents (INEA). URL: <http://inea.co.uk/Default.aspx>

Foreign models of regulation of real estate activity

Aleksandr N. Tsatsulin

Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of economics and entrepreneurship,
Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship,
197110, 13A Petrozavodskaya street, Saint Petersburg, Russian Federation;
e-mail: Tsatsulin@mail.ru

Vladislav Yu. Belyakov

Postgraduate,
Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship,
197110, 13A Petrozavodskaya street, Saint Petersburg, Russian Federation;
Financial Director,
LLC Restoration and Construction Firm "Gloria",
191028, 31A Mokhovaya street, Saint Petersburg, Russian Federation;
e-mail: vladislav_beliakov@mail.ru

Abstract

The article analyzes the foreign experience in the regulation of real estate activities. Realtor activity is an entrepreneurial activity in the real estate market, carried out by independent entities, in the organization of transactions (sale, purchase, exchange, rental, mortgage, leasing) with real estate (buildings, structures, residential and non-residential premises, land) and rights to it. The purpose of this activity is to make a profit. Three types of models are proposed that made it possible to identify the strengths and weaknesses of the regulation of real estate activities in different countries: hard, medium and soft. Based on empirical data from different countries, the authors conclude that the most effective model is a tough model for regulating real estate activities, which, due to high requirements and regulation from both the state and the professional community, provides a high level of quality of services. Since the Russian real estate business is quite young in comparison with the western one, special attention should be paid to studying the effective mechanisms for regulating real estate activities abroad, and the possibility of their practical application in Russia. The potential for improving the quality of self-regulation in Russia is far from exhausted, which in the foreseeable future will allow introducing mechanisms that will increase the quality of real estate services to the level of the best world analogues.

For citation

Tsatsulin A.N., Belyakov V.Yu. (2019) Zarubezhnye modeli regulirovaniya rieltorskoi deyatel'nosti [Foreign models of regulation of real estate activity]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 9 (12B), pp. 205-213. DOI: 10.34670/AR.2019.12.93.003

Keywords

Real estate activity, realtor, model of regulation of real estate activity, real estate, agent.

References

1. Anisovets T.A. (2012) *Ekonomika obrazovaniya i obrazovatel'nogo uchrezhdeniya* [Economics of education and educational institutions]. Saint Petersburg.
2. *Assotsiatsiya rieltorov Sankt-Peterburga i Lenoblasti (ARSP)* [Association of Realtors of St. Petersburg and the Leningrad Region (ARSP)]. Available at: <https://arspb.ru> [Accessed 04/04/2019].
3. *European Association of Real Estate Professions (CEPI)*. Available at: <http://www.cepi.eu> [Accessed 04/04/2019].
4. *Fédération Nationale des Agents Immobiliers (FNAIM)*. Available at: <https://www.fnaim.fr> [Accessed 23/04/2019].
5. Fetisova E.V., Kovaleva A.M. (2015) Rielorskaya deyatel'nost': opyt evropei-skikh stran [Realtor activity: experience of European countries]. *Setevoi nauchnyi zhurnal OrelGAU* [Network scientific journal of Orel State Agrarian University], 2 (5), pp. 22-24.
6. *Immobilienverband Deutschland (IVD)*. Available at: <https://ivd.net> [Accessed 04/04/2019].
7. *Institut Professionnel des Agents Immobiliers (IPI)*. Available at: <https://www.ipi.be> [Accessed 07/04/2019].
8. *International Real Estate Federation (FIABCI)*. Available at: <https://fiabci.org>
9. La Asociación Profesional de Administradores y Agentes Inmobiliarios (APAGI). Available at: <http://www.apagi.es> [Accessed 04/04/2019].
10. *National Association of Realtors USA (NAR)*. URL: <https://www.nar.realtor/>
11. *Rossiiskaya gil'diya rieltorov (RGR)* [The Russian Guild of Realtors (RGR)]. Available at: <http://rgr.ru> [Accessed 05/04/2019].
12. *The Independent Network of Estate Agents (INEA)*. Available at: <http://inea.co.uk/Default.aspx> [Accessed 10/04/2019].
13. Zaporoshchenko M.D., Krum E.V. (2012) Rielter i rielterskaya deyatel'nost' v SShA [Realtor and real estate activities in the USA]. *Sbornik nauchnykh statei "Perspektivy razvitiya rielterskogo biznesa"* [Collection of scientific articles "Prospects for the development of real estate business"]. Minsk, pp. 29-33.