

Риелторская деятельность в России: проблемы в судебной практике и их решения на основе доказательной экономики

Февраль 2025



Оглавление

РЕЗЮМЕ	3
ВВЕДЕНИЕ. РЫНОК РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: КАКОЙ ОН?	8
МОШЕННИКИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ: ПРЕСТУПНЫЕ СХЕМЫ	9
РЫНОК РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СХЕМЫ РАБОТЫ РИЕЛТОРОВ	11
РЕГУЛИРОВАНИЕ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: НЕОБХОДИМОСТЬ?	12
ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ: КАК РЕГУЛИРОВАЛАСЬ РИЕЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ?	13
РЕГУЛИРОВАНИЕ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ	15
ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ	17
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРИРОДА РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	20
ПРОБЛЕМЫ КЛИЕНТОВ ПРИ ТЕКУЩЕМ РЕГУЛИРОВАНИИ	23
1. РИЕЛТОР НЕ НЕСЕТ ФИДУЦИАРНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПЕРЕД КЛИЕНТОМ	24
2. РИЕЛТОР МАНИПУЛИРУЕТ УСЛОВИЯМИ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ:	25
ПРОБЛЕМЫ РИЕЛТОРОВ ПРИ ТЕКУЩЕМ РЕГУЛИРОВАНИИ	27
1. ОБЯЗАННОСТЬ ДОКАЗЫВАНИЯ ФАКТА ОКАЗАНИЯ РИЕЛТОРОМ УСЛУГ И ИХ ОБЪЕМА	28
2. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРАВОВУЮ ЭКСПЕРТИЗУ СДЕЛКИ НА РИЕЛТОРА	30
3. НЕМОТИВИРОВАННЫЙ ОТКАЗ ОТ ДОГОВОРА СО СТОРОНЫ КЛИЕНТА	32
4. ОТСУТСТВИЕ ЗАЩИТЫ РИЕЛТОРА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛКИ В ОБХОД РИЕЛТОРА	34
ОСПАРИВАНИЕ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ, ЗАКЛЮЧЕННЫХ ПРИ ПОСРЕДНИЧЕСТВЕ РИЕЛТОРА	37
1. ОСПАРИВАНИЕ СДЕЛОК, СОВЕРШЕННЫХ ПОД ВЛИЯНИЕМ МОШЕННИКОВ	39
2. ОСПАРИВАНИЕ ИЗ-ЗА НЕГРАМОТНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ РИЕЛТОРА	42
3. ОСПАРИВАНИЕ ИЗ-ЗА НЕДЕЕСПОСОБНОСТИ ПРОДАВЦА	43
4. ОСПАРИВАНИЕ ИЗ-ЗА НЕЗАКОННОГО ПОВЕДЕНИЯ РИЕЛТОРА	44
РЕКОМЕНДАЦИИ	46
1. ОСНОВНАЯ РЕГУЛЯТОРНАЯ МЕРА: РИЕЛТОРСКИЙ ДОГОВОР	48
2. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ: РЕЕСТР РИЕЛТОРОВ	53
3. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ: СТРАХОВАНИЕ И ЭКЗАМЕН	54
4. ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК РАЗЛИЧНЫХ РЕГУЛЯТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ	55
5. ПРЕДЛАГАЕМАЯ РЕГУЛЯТОРНАЯ МОДЕЛЬ	56
АВТОРЫ	57

РЕЗЮМЕ



1

Говоря о риелторах и риелторской деятельности, **необходимо четко проводить грань между мошенниками, прикрывающимися названием профессии** («риелторы»-мошенники), и **риелторами, действующими в легальном поле.**

Мошенники – это лица, вводящие клиентов в заблуждение, заставляющие их **обманом или даже насилием совершать сделки с недвижимостью против их воли.**

Мошенники в своих преступных операциях **могут использовать и добросовестных риелторов**, направляя к ним обманутых клиентов для совершения невыгодных сделок под различными предложениями. Из-за противоправных действий мошенников клиенты несут убытки, а порой такими действиями причиняется и вред здоровью. Таким образом, «риелторы»-мошенники – **далеко не риелторы в собственном смысле этого слова, споры с их участием происходят не в гражданском, а в уголовном порядке.**

Риелторы, действующие в легальном поле, составляют сам **рынок риелторской деятельности.** Размер этого рынка в 2024 году составляет **410 млрд рублей.** Игроки на нем — **550 тысяч риелторов** на территории России, из которых **76% ведут частную практику, а 43% являются самозанятыми** — заключают с клиентами гражданско-правовые договоры (оказания услуг, агентские, поручения, смешанные договоры) и способствуют успешному проведению сделок с недвижимостью. Белый рынок имеет **собственную историю и своеобразные проблемы, которые не связаны с действиями мошенников**

2

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

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

3

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

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

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

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

4

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

Клиенты сталкиваются на практике со следующими проблемами:

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

4. Большая часть споров в сфере оспаривания основывается на «пороках воли» клиента: **он ссылается на то, что был введен в заблуждение, обманут, что был не способен понимать значение своих действий.** Но встречаются и такие споры, которые связаны с опрометчивым советом риелтора по оформлению сделки: например, указать в документах заниженную цену для уклонения от уплаты налогов, **выдать расписку о получении денег при их фактическом неполучении и т.д.**

5

При этом позиция судебной практики, где риелтор – «универсальный консультант», создает для них трудности, которых бы не было при принятии посреднической модели. Как показало социально-экономическое исследование, **каждый пятый риелтор (19%) сталкивается с недобросовестным поведением клиента, а 18% риелторов указывают на неисполнение клиентом своих обязательств.**

1. Поскольку суды смотрят на риелтора как на исполнителя по договору оказания услуг, а не как на посредника, **на риелтора возлагается бремя доказывания всей совокупности конкретных действий**, которые он предпринял в интересах клиента, для получения вознаграждения. Доказать осуществление всех действий бывает для риелтора крайне затруднительно, пусть даже сделка клиентом и была заключена в результате посредничества со стороны риелтора.
2. Принимающие модель «универсального консультанта» **суды возлагают на риелтора обязанность по проведению правовой экспертизы**, которую риелтор иногда физически не в состоянии исполнить. Так, например, доступ к данным ЕГРН с 2023 года является закрытым, а потому риелтор, не имея особых публичных полномочий, не может проверить данные контрагента без его согласия. На наличие проблемы с ограниченным доступом к государственным базам данных указывают 12% риелторов, участвовавших в социально-экономическом исследовании.
3. Другой стороной отношения к риелтору как к исполнителю по договору оказания услуг, а не как к посреднику, является применение к нему ст. 782 ГК РФ, предполагающей **право на немотивированный отказ заказчика-клиента от договора с риелтором.** Такое право не только лишает риелтора уверенности в своем заработке, но и создает простор для злоупотреблений со стороны клиента, которые нередко встречаются в практике.
4. Не защищаются риелторы и в ситуациях, когда клиенты заключают **сделки «в обход» риелтора**, отказываясь платить по формальным основаниям. Проблема также возникает, когда клиент злоупотребляет правом, заключая **формально иную, но «экономически эквивалентную» сделку** и отказываясь платить со ссылкой на то, что сделка, порученная к подготовке риелтору, не была заключена.

6

Среди возможных регуляторных мер могут быть выделены следующие:

1. **Основная мера. Введение риелторского договора** – договора нового типа, который позволит решать возникшие в судебной практике проблемы, однако его влияние на безопасность сделок с недвижимостью ограничено.
2. **Дополнительная мера № 1. Создание добровольного Реестра риелторов** – реестра, вступление в который может быть построено на добровольных началах. По результатам исследования Института Гайдара модель с добровольным реестром является предпочтительнее модели с обязательным реестром – мягкое регулирование окажет положительный социально-экономический эффект в виде сокращения теневого сектора, что позволит усилить развитие рынка риелторских услуг.

3. **Дополнительная мера № 2. Обучение риелторов** – обучение может стать одним из условий вступления риелторов в Реестр. Однако оно вызовет повышение цен, при этом не предоставляя непосредственных гарантий клиенту.
4. **Дополнительная мера № 3. Страхование ответственности риелторов** – также может являться условием для вступления риелторов в Реестр. Эта мера наиболее способствует усилению безопасности сделок, так как дает клиенту непосредственную гарантию в виде страхового возмещения. Однако страхование может серьезно сказаться на стоимости риелторских услуг.

Согласно социально-экономическому исследованию, **введение обязательного Реестра** стимулирует часть игроков прекратить деятельность или уйти «в тень» (оказывать услуги неофициально), что **снизит объем «белого» рынка на 21%** (74 млрд руб.), а если к нему будут добавлены **обязательное обучение или страхование** (как условия вступления в Реестр) – **на 33% и 36%** (117 и 129 млрд руб.) соответственно. В то время как **введение добровольного Реестра**, наоборот **стимулирует развитие рынка** за счет сокращения теневого рынка - так, **объем «белого» рынка имеет потенциал к росту на 12%** (42 млрд руб.), а если к нему будут добавлены условия **обучения или страхования** (как условия вступления в Реестр) – **на 6%** (21-22 млрд руб.).

Наилучшей, таким образом, будет следующая модель: **создаётся Реестр риелторов**, в который риелторы **могут вступить на добровольных началах** при условии **страхования ответственности** риелтора и **отсутствии судимости** по экономическим и особо тяжким преступлениям; лицам, вошедшим в Реестр, **предоставляется право заключать новый договорный тип – риелторский договор по модели маклерского договора.**

7

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

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

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

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

1. **Риелтор приобретает право на вознаграждение, когда клиент заключает сделку в результате посредничества риелтора. Если сделка не заключена или заключена без посредничества риелтора, тот не имеет права на вознаграждение** (Решение проблемы бремени доказывания всей совокупности оказанных услуг).
2. **Бремя доказывания отсутствия причинно-следственной связи между посредничеством риелтора и заключением сделки возлагается на клиента** (Решение проблемы бремени доказывания всей совокупности оказанных услуг).
3. **Риелтор несет перед клиентом фидуциарные обязанности: он должен действовать в лучших интересах клиента и не допускать конфликта интересов** (Решение проблемы злоупотреблений риелторов).
4. **Риелтор не отвечает за исполнение договора третьим лицом и за обременения приобретаемого права без особого на то ручательства**

(Решение проблемы необоснованного возложения на риелтора обязанности по проведению правовой экспертизы).

5. **Клиент не имеет права на немотивированный отказ от договора, однако он не обязан заключать предлагаемую риелтором сделку** (Решение проблемы злоупотребления правом клиента на немотивированный отказ от договора).
6. **Риелтор имеет право на вознаграждение в том случае, если клиент заключает сделку в обход риелтора, в том числе при заключении экономически эквивалентной сделки** (Решение проблемы злоупотребления в виде заключения сделки клиента с контрагентом в обход риелтора).

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

ВВЕДЕНИЕ. РЫНОК РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: КАКОЙ ОН?

При анализе риелторской деятельности следует различать две области, которые могут стать предметом регулирования: это сам **рынок риелторских услуг** и область **мошеннической деятельности**, которую преступники организуют во вред добросовестным участникам риелторского рынка (как клиентам, так и самим риелторам).

1. Мошенничество на рынке недвижимости

Одной из главных проблем рынка недвижимости является деятельность мошенников, **которые обманывают клиентов, что приводит к крупным материальным потерям**. Также мошенники используют **добросовестных риелторов для реализации своих преступных схем**. Такие практики наносят ущерб как клиентам, так и репутации риелторов, работающих в правовом поле.

Согласно данным социально-экономического исследования, участие в мошеннических схемах и связи с «риелторами»-мошенниками входят в топ-3 риск-фактора для профессиональной репутации. Также стоит отметить, что недоверие и риск мошенничества являются одной из причин отказа от обращения к риелторам (12%).

Среди преступников, чье присутствие затрагивает рынок риелторских услуг, существует две категории: **мошенники, которые притворяются риелторами** для лишения права других лиц; **телефонные мошенники, которые не выдают себя за риелторов**, но советуют обратиться к риелтору для продажи объекта, деньги от реализации которого они впоследствии присваивают.

2. Рынок риелторской деятельности

Рынок риелторских услуг предполагает отношения между риелтором и клиентом, основанные на **гражданско-правовых договорах**.

На рынке риелторской деятельности существует серьезная проблема: **действующие правовые конструкции не учитывают всех особенностей деятельности риелторов**. Это создает трудности как для риелторов, так и для клиентов, а существующих правовых механизмов для их решения недостаточно.

9/10

клиентов, которые пользовались
услугами риелтора, воспользовались
бы ими снова

МОШЕННИКИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ: ПРЕСТУПНЫЕ СХЕМЫ

Мошенники, действующие под видом риелторов, обманывают клиентов с целью извлечения незаконной выгоды, что зачастую приводит к значительным финансовым потерям, а также может сопровождаться физическими увечьями клиентов. Эти противоправные действия классифицируются как мошенничество и другие преступления, предусмотренные УК РФ.

Преступления «риелторов»-мошенников часто связаны с манипуляциями с документами, подделкой паспортов и использованием доверчивых людей в качестве жертв, обманом заключая с ними договор пожизненной ренты.

Несмотря на то, что между «риелторами»-мошенниками и клиентами заключаются гражданско-правовые договоры часто в устной форме, их отношения и вытекающие из них судебные споры происходят в уголовно-правовом поле (подробнее - см. Подбор судебной практики №1. Мошенники на рынке недвижимости).

Мошенники на рынке недвижимости, прикрываясь статусом риелтора, совершают преступления, обманывая клиентов, что приводит к значительным материальным потерям и даже физическим увечьям клиентов. Такие практики наносят ущерб как клиентам, так и репутации риелторов, работающих в правовом поле.

Наиболее часто встречающиеся схемы мошенничества:

1. передача права собственности под воздействием алкогольных или наркотических веществ (**41%** из опрошенных риелторов),
2. подделка документов (**28%** из опрошенных риелторов),
3. схема с невозвратным задатком (**23%** из опрошенных риелторов),
4. схема с появлением наследника (**23%** из опрошенных риелторов),
5. сокрытие существенной информации о жилой недвижимости (**22%** из опрошенных риелторов).

Подбор судебной практики №1. Мошенники на рынке недвижимости



Под видом договора ренты пенсионеру риелтор дал на подписание договор дарения (Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 23.12.2020 № 77-2859/2020)



В качестве риелтора выступал мошенник, который посредничал в сделке потерпевшей с подставным «собственником», продававшим ей не принадлежащую ему квартиру. Лже-собственник также воспользовался поддельным паспортом. В рамках разбирательства риелтор заключил досудебное соглашение о сотрудничестве (Апелляционное определение Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда РФ от 24.01.2020 № 9-АПУ19-24).



Мошенник под видом риелтора уговорил потерпевшую продать квартиру и пытался получить от нее доверенность. Однако обвинение к нему по делу не предъявлено. У потерпевший забрали квартиру и убили ее (Апелляционное определение Судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда РФ от 23.12.2019 № 33-АПУ19-28).



«Риелтор»-мошенник заключил договор пожизненной ренты с гражданами, находящимися в престарелом возрасте, не имеющими родных и близких, или не поддерживающими с ними связь, а также злоупотребляющими алкогольными напитками, а затем попытался убить получателя ренты (Приговор Нагатинского районного суда города Москвы от 13.06.2018 № 1-372/2018).



Участники организованной преступной группы, представляющиеся риелторами, находили людей, страдающих алкоголизмом, «спаивали» их и обманом убеждали их продавать квартиры (Постановление Президиума Верховного Суда РФ от 30.05.2018 № 43П18).

«Риелтор»-мошенник обманывал клиентов, указывая недостоверную сумму сделки и присваивая разницу. Преступник осужден на 9 лет лишения свободы колонии строгого режима и



150 000 руб. штрафа (Апелляционное определение Верховного Суда РФ от 18.06.2013 № 12-АПУ13-2).



Риелтор участвовал в схеме с подставным лицом и поддельными паспортами. Мошенники получили квартиру и убили потерпевшего. Риелтор был осужден (дело зашифровано) (Кассационное определение Верховного Суда РФ от 07.09.2011 № 11-О11-78).

Другой немаловажной проблемой является использование **мошенниками риелторов в качестве инструментов для реализации своих преступных целей.**

Мошенники, представляясь сотрудниками банков, звонят продавцам, вводят их в заблуждение и уговаривают под разными предлогами продать квартиру, воспользовавшись услугами добросовестных риелторов, которые не знают о преступной составляющей. Далее мошенники заставляют продавца перевести полученные деньги на их счета. Когда клиент осознает, что его обманули, он идет в суд оспаривать сделку с участием риелтора (подробнее - см. Подбор судебной практики №2. Мошенники на рынке недвижимости).

Подбор судебной практики №2. Мошенники на рынке недвижимости



Клиенту поступил звонок от «сотрудника Центрального Банка», который убедил его продать квартиру под предлогом ожидаемого мошеннического отчуждения квартиры по доверенности. «Сотрудник» порекомендовал риелторское агентство, к которому клиент и обратился. После успешного совершения сделки, клиент перевел полученные деньги мошенникам, а затем понял, что его обманули и обратился с иском об оспаривании сделки. Суд в иске отказал, указав на добросовестность ответчиков-контрагентов, которые не знали и не должны были знать о звонках, а также на вменяемость истца, подтвержденную медицинским заключением (Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 23.08.2023 № 88-22379/2023 по делу № 2-2699/2022).



Клиенту позвонил «сотрудник службы безопасности Сбербанка», который убедил его продать квартиру по причине ожидающихся мошеннических действий от третьих лиц, выставивших ее на продажу. «Сотрудник» также пообещал помочь с поиском риелтора. Через несколько дней с клиентом связался риелтор, поспособствовавший продаже квартиры. Впоследствии клиент, деньги которого были похищены, обратился с иском об оспаривании заключенной сделки, однако суд отказал в иске в связи с отсутствием доказательств (Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 28.08.2023 по делу № 88-16588/2023, 2-104/2023).



Клиенту поступил звонок от «сотрудника службы безопасности банка ВТБ», который сообщил клиенту о заключении от ее имени кредитного договора, обеспеченного залогом квартиры. Для того, чтобы «снять» залог, клиент должен совершить мнимую сделку по продаже квартиры. Также «сотрудник» порекомендовал обратиться к риелтору, что клиент и сделал. Директор риелторского агентства приобрел квартиру, которую решил продать обманутому клиенту, впоследствии перечисливший вырученную сумму мошенникам. В иске об оспаривании сделки клиенту отказали в связи с добросовестностью риелтора – клиент ничего не сообщала работникам агентства о звонках со стороны банка ВТБ (Решение Центрального районного суда города Кемерово от 26.07.2023 по делу № 2-3204/2023).

Таким образом, эта группа включает не только мошенников, использующих незаконные или аморальные методы для достижения своих преступных целей, что наносит существенный ущерб как клиентам, так и репутации самой профессии, но и риелторов, выступающих, сами того не осознавая, «руками» в преступных схемах мошенников.

РЫНОК РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СХЕМЫ РАБОТЫ РИЕЛТОРОВ

В отличие от мошеннических схем на рынке недвижимости, влияющих отрицательно на имидж профессии, рынок риелторской деятельности включает в себя деятельность риелторов, работающих в рамках законодательства. Отношения между риелтором и клиентом строятся на базе заключенных гражданско-правовых договоров, и судебные тяжбы остаются в частноправовом поле.

На белом рынке риелторской деятельности существуют несколько типов договоров, заключаемых между риелтором и клиентом:

1. **Договор оказания услуг** (ст. 779 ГК РФ), по которому риелтор обязуется по заданию клиента оказать определенный объем услуг. Данный тип договора наиболее распространен в риелторской практике (решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 07.07.2023 по делу № А56-88860/2022, решение Арбитражного суда Приморского края от 06.06.2024 по делу № А51-19033/2023).
2. **Агентский договор** (ст. 1005 ГК РФ), по которому риелтор как агент обязуется совершать по поручению своего клиента (принципала) юридические и фактические действия или от своего имени и за счет клиента, или от имени и за счет клиента (решение Арбитражного суда Красноярского края от 07.08.2024 по делу N А33-33377/2022, определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 05.04.2023 по делу № 88-10195/2023)
3. **Договор поручения** (ст. 977 ГК РФ), по которому риелтор как поверенный за счет клиента и от его имени обязуется совершить исключительно юридические действия в его интересах. Данный тип договора не сильно распространен в риелторской практике (определение Заельцовского районного суда города Новосибирска от 24.07.2024 по делу № 11-82/2024).
4. **Смешанный договор**. В некоторых случаях договор между риелтором и клиентом может включать элементы как договора оказания услуг, так и агентского, что представляет собой смешанный договор (апелляционное определение Краснодарского краевого суда от 18.06.2024 по делу № 33-20727/2024).

87%

из опрошенных риелторов при работе пользуются «договором на оказание риелторских (посреднических) услуг»

14%

из опрошенных риелторов при работе пользуются агентским договором

12%

из опрошенных риелторов при работе пользуются договором поручения

Несмотря на то, что обозначенные типы договоров используются в риелторской практике, они, во-первых, не отражают экономическую сущность взаимоотношений между риелторами и клиентами, что порождает ряд правовых проблем, во-вторых, не предоставляют должную правовую защиту ни риелтору, ни его клиенту. Какие проблемы вызывают договор оказания услуг и другие конструкции будет показано ниже.

РЕГУЛИРОВАНИЕ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: НЕОБХОДИМОСТЬ?

Рынок риелторской деятельности с момента своего становления прошел долгий и сложный путь. В дореволюционный период посредники (маклеры) имели в своем распоряжении признанный **маклерский договор**, учитывавший особенности посреднической деятельности. В советскую эпоху рынок посредников, ранее развивавшийся по европейскому пути, был существенно подавлен и утратил своё развитие.

С восстановлением в России рыночной экономики вновь родившаяся **риелторская деятельность была подвергнута обязательному лицензированию**, которое к 2002 году было отменено. С тех пор было подготовлено множество законопроектов, направленных на регулирование отрасли. Среди предложенных мер были **восстановление лицензирования**, обязательное **учреждение саморегулируемых организаций** для риелторов, обязательное **страхование ответственности** риелторов, требования к **образованию риелторов**, введение **обязательного реестра** для лиц, желающих осуществлять риелторскую деятельность.

Впрочем, предложенные меры до сих пор не нашли поддержки у законодателя. В отзывах на проекты отмечалось, что **введение лицензирования излишне** – поскольку законность оборота недвижимости уже обеспечивается нотариатом и сотрудниками Росреестра. Кроме того, подчеркивалось, что чрезмерное регулирование нецелесообразно с учетом **широких возможностей граждан самостоятельно реализовывать квартиры через цифровые платформы**. Наконец, все обсуждаемые проекты законов, уделяя слишком много внимания публично-правовым вопросам, **не затронули** не менее важные **частноправовые аспекты риелторского рынка**.

В настоящий момент рынок во многом построен **на началах саморегулирования**. Например, Российской гильдией риелторов утверждена общефедеральная **Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости**.

ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ: КАК РЕГУЛИРОВАЛАСЬ РИЕЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ?



В Российской империи до 1917 г. посредник по сделкам с недвижимостью, которого сегодня принято называть «риелтор», относился на германский манер к категории «маклеров» – фактических посредников, которые по заданию клиента подыскивали контрагента для совершения с ним сделок¹. Среди самих маклеров выделялись два вида: свободные маклеры и присяжные, из которых первые были частными лицами, а вторые – публичными служащими, которые также официально удостоверяли составленные при их посредничестве сделки².

По маклерскому договору клиент платил маклеру только в том случае, если маклер создал для клиента возможность заключения договора (готовность контрагента к сделке) и клиент воспользовался этой возможностью, заключив сделку.



В СССР посредническая деятельность подверглась очень серьезным ограничениям, и к 1930 году институт маклерства был устранен³. Однако поскольку потребность в посредничестве продолжала существовать, ее роль взяли на себя публичные органы, в первую очередь, торгово-посреднические конторы Минторга⁴. Для частных лиц посредничество было уголовно-наказуемым деянием, которое наказывалось лишением свободы на срок до пяти лет с конфискацией имущества или ссылкой на срок до трех лет с конфискацией имущества или штрафом до семисот рублей (ст. 153 УК РСФСР 1960 года).

Что касается конкретно «рынка» недвижимости, то и здесь рыночные механизмы были существенно ограничены и сводились в основном к обмену одной жилой площади на другой. Во всяком случае, об особенностях экономической природы маклеров и гражданско-правового оформления договоров с маклерами, было забыто. И только в конце 1980-ых годов, с принятием Законов «О собственности», были созданы предпосылки для развития настоящего рынка недвижимости и риелторской деятельности на нем.



С распадом СССР и переходом к рыночной экономике, потребность в риелторской деятельности вновь возникла в широких масштабах. В современной России первое специальное регулирование риелторской деятельности было введено в 1996 году: до 2002 г. эта деятельности подлежала обязательному лицензированию в соответствии с Положением о лицензировании риелторской деятельности (утверждено постановлением Правительства РФ от 23 ноября 1996 г. № 1407). Впрочем, в ГК РФ специальный риелторский (маклерский) договор указывать не стали.

Однако с февраля 2002 г. риелторская деятельность перестала подлежать лицензированию в связи с принятием 8 августа 2001 г. Федерального закона № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», который установил, что лицензирование видов деятельности, не указанных в п. 1 ст. 17 данного Федерального закона, в том числе риелторской деятельности, прекращается.

¹ Егоров А.В. Понятие посредничества в гражданском праве. Дисс... к.ю.н. М., 2002. С. 28.

² Там же.

³ Там же. С. 31.

⁴ Там же.

Основные положения обязательного лицензирования риелторской деятельности, действовавшего с 1996 по 2002 г.

Утратившее силу Положение «О лицензировании риелторской деятельности» (далее – Положение), во-первых, давало определение риелторской деятельности, во-вторых, определяло порядок и условия выдачи лицензий на осуществление риелторской деятельности⁵.

Под риелторской деятельностью понималось осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) деятельность по совершению от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них. Услуги по оценке недвижимости не признавались риелторской деятельностью (ст. 2 Положения).

Среди документов, которые заявитель должен был предоставить в лицензионный орган, были и сведения, подтверждающие наличие у специалистов, осуществляющих риелторскую деятельность, знаний и опыта работы в такой области в соответствии с Методическими рекомендациями, утверждаемыми в установленном порядке Государственным комитетом РФ.

⁵ Постановление Правительства РФ от 23.11.1996 № 1407 "Об утверждении Положения о лицензировании риелторской деятельности" утратило силу в связи с изданием Постановления Правительства РФ от 08.05.2002 № 302.

РЕГУЛИРОВАНИЕ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

На сегодняшний день отсутствует специальное регулирование риелторской деятельности, определяющее понятие «риелтор» и/или «риелторская деятельность», специальный тип договора, необходимые требования для осуществления риелторской деятельности. Риелторские услуги вправе оказывать любое лицо, соблюдающее законодательство РФ. К деятельности риелторов применяются нормы ГК РФ, регулирующие договорные отношения.

При этом активно развивается саморегулирование отрасли. Например, одной из крупнейших организаций, представляющих профессиональные образования специалистов на рынке недвижимости, является Российская гильдия риелторов (далее – **РГР**), которая объединяет 51 региональное объединение, 1400 риелторских компаний, 30 000 специалистов-риелторов⁶.

Гильдией утверждена общедоверительная Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости⁷ (РОСС RU ИО46.04 РН00) на соответствие Национальным стандартам профессиональной деятельности «Услуги брокерские на рынке недвижимости»⁸ (подробнее – см. - Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РГР).

Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РГР



Стандарт определяет **три типа специалистов по недвижимости: агент, эксперт, брокер**⁹.

Агент и эксперт действуют исключительно под руководством брокера, без права подписи договора на оказание брокерских услуг. Для получения этих статусов необходимо пройти разные обучения, сертификации и к ним предъявляются разные квалификационные требования. Например, для получения статуса «эксперт» необходимо работать в качестве агента не менее 3 лет.

Брокером признается лицо, которое оказывает брокерские услуги от имени и по поручению клиента или от собственного имени. Оно также организует продажи брокерских услуг на рынке недвижимости, имеет право подписывать договоры на оказание таких услуг и может выполнять административные функции в отношении своих сотрудников. Кроме того, брокер должен иметь действующую квалификацию специалиста по недвижимости (агента или эксперта) и пройти соответствующее обучение.

Под **брокерской деятельностью** понимается деятельность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляемая за счет и в интересах потребителей и связанная с возникновением, переходом, ограничением или прекращением их имущественных прав на объекты недвижимости.

Под **брокерской услугой** понимается услуга, оказываемая исполнителем брокерской услуги потребителю при совершении операций с объектами недвижимости и правами на них¹⁰.



Стандарт классифицирует брокерские услуги на **основные и дополнительные**¹¹.

К основным относятся, например, консультирование по вопросам текущих цен на рынке недвижимости, правил и особенностей совершения сделок по отчуждению; помощь в определении реалистичной цены предложения и реалистичных условий продажи; разработка и реализация маркетинговой программы продвижения; прием обращений от потенциальных покупателей объекта, предоставление дополнительных сведений о характеристиках и условиях продажи объекта; организация и фактическое проведение показов объекта потенциальным

⁶ О гильдии // URL: https://rgr.ru/content/chto_takoe_rgr/.

⁷ Российская гильдия риелторов // URL: <https://rgr.ru>.

⁸ Постановлением Госстандарта России № 14 от 08.02.2002 зарегистрирована Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости Российской Федерации РОСС RU ИО46.04 РН00 на соответствие Национальным стандартам профессиональной деятельности оказания услуг на рынке недвижимости // URL: <https://rgr.ru/content/d39a1858a35211eba047b4b52f561288/>.

⁹ Ч. 3 Определения. Национальный стандарт профессиональной деятельности «Услуги брокерские на рынке недвижимости» // URL: <https://cms.rgr.ru/files/images/c5494da082ed11ee8547b4b52f561288.docx>.

¹⁰ Ч. 3 Определения. Национальный стандарт профессиональной деятельности «Услуги брокерские на рынке недвижимости»

¹¹ Ч. 4 Содержание брокерских услуг. Национальный стандарт профессиональной деятельности «Услуги брокерские на рынке недвижимости».

покупателям; представительство интересов продавца при переговорах с покупателями, выразившими намерение приобрести объект и прочее.

К дополнительным относятся, например, консультирование по вопросам налоговых последствий совершения сделки с недвижимым имуществом; согласование предстоящей сделки с банком; органами опеки и попечительства; с организациями, осуществляющими выдачу гражданам жилищных субсидий и/или финансирование сделок с использованием жилищных сертификатов и т. п.¹²

Другим ярким примером отраслевой организации, объединяющей различные агентства недвижимости и индивидуальных риелторов со статусом индивидуального предпринимателя в Москве и Московской области, является Гильдия риелторов Москвы (далее – ГРМ), основанная в 2009 году¹³.

Для вступления в ГРМ необходимо пройти несколько этапов: подготовить пакет документов, подтверждающих квалификацию и соответствие профессиональным требованиям, подписать договор о вступлении и оплатить вступительные и ежегодные взносы. После проверки документов на соответствие всем условиям, кандидат получает свидетельство о членстве, что дает ему право участвовать в обучении и профессиональных мероприятиях. Члены ГРМ обязаны соблюдать внутренние регламенты и этические нормы¹⁴.

¹² Ч. 4.47. Дополнительные брокерские услуги включают следующие виды работ (услуг). Национальный стандарт профессиональной деятельности «Услуги брокерские на рынке недвижимости».

¹³ Гильдия риелторов Москвы // URL: <https://grmos.ru>

¹⁴ СИСТЕМА ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ УСЛУГ на рынке недвижимости Российской Федерации // URL: <https://grmos.ru/certification>.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ

В течение 22 лет с отмены лицензирования риелторской деятельности в 2002 г. было предпринято множество законодательных попыток провести регулирование отрасли.

Проекты законов были направлены на определение **статуса риелтора** и установление недвусмысленного понимания самой **риелторской деятельности**. Риелторской деятельностью именовалось **оказание услуг при совершении сделок с недвижимостью**, а риелтором (риелторской фирмой, агентом) – лицо (организация или индивидуальный предприниматель), **ведущее эту деятельность при соблюдении установленных проектами требований**.

64%

из опрошенных риелторов считают, что рынку необходимо дополнительное регулирование

Кроме того, все проекты уделяли большое внимание вопросу безопасности риелторской деятельности для клиента и уверенности потребителя в компетенции риелтора. Среди мер, которые предлагали проекты для достижения этой цели: **возвращение лицензирования** риелторской деятельности, обязательное **учреждение саморегулируемых организаций** для риелторов, обязательное **страхование ответственности** риелторов, требования к **образованию риелторов**, введение **обязательного реестра** для риелторов. Раскроем некоторые из них:

**Проект
Федерального
закона «О
риелторской
деятельности в
РФ» № 71948-3,
21 марта 2001 г.¹⁵**

В 2021 г. депутатом Государственной думы Федерального собрания России А.Г. Пузановским был внесен проект Федерального закона «О риелторской деятельности в РФ» № 71948-3, который определял принципы государственной политики и регулирования, направленные на установление правовых основ единого рынка недвижимости в РФ, регулировал отношения, возникающие в связи с осуществлением юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями риелторской деятельности, и направлен на обеспечение единой государственной политики в области регулирования данной деятельности и защиты прав собственников, других жизненно важных интересов личности, общества и государства (далее - проект ФЗ № 71948-3). В частности, проектом ФЗ № 71948-3:

- фиксировалось **определение «риелторской деятельности»** - осуществляемая на постоянной основе профессиональная деятельность по оказанию для других лиц за вознаграждение определенных услуг, установленных проектом ФЗ № 71948-3, при совершении операций с объектами недвижимости, а равно иная коммерческая профессиональная деятельность на рынке недвижимости в соответствии с проектом ФЗ № 71948-3 (ст. 2);
- определялись **две категории риелторов: риелторские фирмы** (ЮЛ, а также ИП, обладающий лицензией на право осуществления риелторской деятельности, выданной в соответствии с настоящим законом, и осуществляющий такую деятельность) и **риелтор** (физическое лицо, имеющее специальную подготовку для работы на рынке недвижимости и прошедшее аттестацию в соответствии с настоящим законом) (ст. 2);
- возвращалось обязательное лицензирование риелторской деятельности и фиксировалось, что без лицензии или с приостановленной лицензией риелторская деятельность не допускается (ст. 14);
- устанавливалось создание открытого единого государственного реестра риелторских фирм и риелторов в целях учета и контроля профессиональных участников риелторской деятельности (ст. 15);
- устанавливались особенности договора на оказание риелторских услуг (глава IV).

¹⁵ Законопроект № 71948-3 // URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/71948-3>.

Однако проект ФЗ № 71948-3 **был отклонен** в первом чтении в начале 2002 г. по следующим основаниям (приведены некоторые комментарии Комитета Государственной Думы ФС по собственности¹⁶):

Во-первых, **отсутствие ясности в определении предмета регулирования**. В ст. 2 риелторская деятельность определяется в том числе как коммерческая профессиональная деятельность на рынке недвижимости, однако ч. 2 ст. 1 распространяет действие проекта ФЗ № 71948-3 не только на юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, но и на органы государственной власти и органы местного самоуправления, которые в силу своего статуса не могут осуществлять какую-либо предпринимательскую деятельность.

Во-вторых, **отсутствие однозначного определения понятия «риелтор»**. В ст. 2 риелтором может быть как физическое лицо, имеющее подготовку для работы на рынке недвижимости и прошедшее аттестацию, так и юридическое лицо с лицензией, но в ст. 5 риелтором считается только физическое лицо, прошедшее аттестацию, имеющее лицензию и являющееся индивидуальным предпринимателем.

В-третьих, **противоречие положения об обязательном лицензировании риелторской деятельности Федеральному закону от 8 августа 2001 года № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», который не предусматривает лицензирование этой деятельности**. Кроме того, лицензирование риелторов, как указал Комитет, излишне, так как контроль за их деятельностью уже осуществляют нотариусы, органы регистрации недвижимости и саморегулируемые организации.

**Проект
федерального
закона «О
посреднической
(агентской)
деятельности на
рынке сделок с
недвижимостью»
№1106182-6,
22 июня 2016 г.¹⁷**

В 2016 г. в ГД ФС России депутатами Д.В. Ушаковым, М.В. Емельяновым, А.В. Руденко, С.А. Дорониным, О.Л. Михеевым был внесен проект Федерального закона «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью» № 1106182-6, который определял правовые основы регулирования посреднической и агентской деятельности на рынке сделок с недвижимостью (ст. 1) (далее – проект ФЗ № 1106182-6). В частности, проектом ФЗ № 1106182-6:

- фиксировалось определение «посреднической и агентской деятельности на рынке сделок с недвижимостью (риелторская деятельность)» - предпринимательская деятельность по оказанию на договорной основе услуг при совершении операций с объектами недвижимости, осуществляемая в соответствии с профессиональными стандартами и правилами на основании норм проекта ФЗ № 1106182-6. Риелторская деятельность осуществляется в соответствии с нормами ГК РФ по договору, направленному на совершение сделок с объектами недвижимости, или по договору о возмездном оказании услуг, направленных на подготовку и (или) организацию таких сделок (ст. 3);
- выделялось два вида субъектов (ст. 4): 1. субъекты риелторской деятельности (индивидуальный предприниматель как профессиональный агент по недвижимости и юридическое лицо) (ч. 1 ст. 5); 2. субъекты профессиональной деятельности по оказанию услуг на рынке сделок с недвижимостью - профессиональные агенты на рынке сделок с недвижимостью (риелторы) (это физические лица, являющиеся членами саморегулируемой организации) (ст. 4);
- устанавливалось, что контроль над деятельностью риелторов (ФЛ) осуществляют саморегулируемые организации (далее – СРО), в которых каждый риелтор (ФЛ) должен состоять членом (ч. 2 ст. 5);
- количество членов в СРО – не менее 500 (ч. 3 ст. 14);
- устанавливались требования к стажу или наличию квалификационного аттестата, действующего непрерывно в течение не менее пяти лет, для индивидуального предпринимателя как профессионального агента по недвижимости, и руководителя юридического лица, осуществляющего риелторскую деятельность (или для его заместителей) (ч. 1 ст. 6, ч. 2 ст. 7);
- определял основные положения договора на оказание риелторских услуг (ст. 9).
Например, результатом таких услуг является подготовка документов для совершения

¹⁶ 17 января 2001 г. ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОМИТЕТА ПО СОБСТВЕННОСТИ по проекту федерального закона № 71948-3 "О риелторской деятельности в Российской Федерации"

¹⁷ Законопроект № 1106182-6 // URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/1106182-6>.

сделки с объектом недвижимости или объектами недвижимости; результатом работ при продаже (мене) объекта недвижимости является переход права собственности на объект недвижимости, подтвержденный государственной регистрацией и актом приема-передачи объекта; результатом работ при аренде (найме) объекта недвижимости является заключение договора аренды (найма) объекта недвижимости и вступление арендатора (нанимателя) в пользование объектом, подтвержденное актом приема-передачи, а также государственной регистрацией в случаях, установленных законодательством для данного вида сделок и пр.;

- устанавливалась имущественная ответственность при осуществлении риелторской деятельности (ст. 12) как для риелтора - физического лица, так и для индивидуального предпринимателя и юридического лица;
- устанавливалась обязанность по страхованию своей ответственности риелторов - индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, размер страховой суммы – не менее 300 000 руб. (ст. 13);
- устанавливалось формирование компенсационного фонда в СРО, в который каждый член вносит 30 000 руб. (ст. 21);
- устанавливался запрет деятельности на рынке сделок с недвижимостью агентов, не являющихся членами СРО и другие.

Однако проект ФЗ № 1106182-6 был отклонен в первом чтении в апреле 2017 г. Комитет Государственной думы ФС по природным ресурсам в заключении к проекту ФЗ № 1106182-6 высказал сомнение о целесообразности установления основ правового регулирования риелторской деятельности по следующим причинам¹⁸:

Во-первых, поисковые сервисы (например, Циан, Avito, Яндекс.Недвижимость и другие) позволяют гражданам самостоятельно в предельно оперативном режиме найти интересующую их недвижимость, запросить всю необходимую информацию, договориться и обсудить непосредственно с ее собственником цену и условия сделки. Иными словами, с развитием интернета и его доступностью для широкой аудитории роль риелторов как единственного источника такой информации значительно уменьшилась.

Во-вторых, упрощение процедуры подачи и оформления документов при приобретении и оформлении прав собственности на жилую недвижимость, а также сопутствующие технические услуги, предоставляемые МФЦ, позволяют гражданам совершать сделки с недвижимостью фактически не обладая специальными знаниями и навыками - **достаточно прийти в МФЦ, и его сотрудники дадут бесплатную квалифицированную консультацию по любым вопросам оформления прав на недвижимое имущество. Что касается юридического оформления сделки, то помимо риелторов, такую услугу в настоящее время оказывают нотариусы, причем по фиксированной стоимости и с предоставлением гарантии «юридической чистоты» совершенной сделки, фигурирующей в ней недвижимости и добросовестности участников.**

В-третьих, вызывает сомнение целесообразность введения механизма саморегулирования деятельности риелторов для упорядочивания отношений на рынке недвижимости, поскольку **подобного рода подход возможен в том случае, если соответствующая деятельность обладает высокой степенью потенциальной опасности нанесения ущерба правам, законным интересам, жизни или здоровью граждан (и другие причины).**

Насколько предлагаемые проекты соответствуют экономической и юридической природе риелторской деятельности? Учитывают ли они реальные проблемы риелторов и клиентов, которые возникают на практике?

¹⁸ Заключение Комитета ГД ФС РФ по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям от 04.04.2017 № 32 "По проекту федерального закона № 1106182-6 "О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью" (первое чтение)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРИРОДА РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кем является риелтор и какова его функция на рынке недвижимости? На этот вопрос может быть два ответа: либо риелтор понимается как **«универсальный консультант»** по всем вопросам клиента, связанным со сделкой и переходом права, либо риелтор понимается как **посредник**, который подыскивает для клиента контрагента и способствует заключению ими сделки.

1. Риелтор как «универсальный консультант»

В этой концепции риелтор сопровождает клиента, начиная с поиска контрагента и вплоть до исполнения этой сделки (успешного перехода права). При таком понимании **риелтор работает «под ключ»** – он подыскивает контрагента, проводит юридическую проверку объекта и контрагента, помогает в оформлении договора между ними, собирает все документы, обращается в Росреестр.

При такой широкой концепции риелтор несет и широкую ответственность, отвечая за:

1. «юридическую чистоту» передаваемого контрагентом права;
2. пригодность объекта для целей клиента;
3. действительность сделки с контрагентом;
4. отсутствие притязаний со стороны третьих лиц (родственников, истинных собственников и т.д.).

Некоторые суды смотрят на риелтора именно таким образом, называя риелтора **«специалистом на рынке недвижимости»** и возлагая на него в связи с этим все риски клиента. Так, например, в рамках дела № 33-3934/2022 суд взыскал с риелтора убытки за то, что найденный им продавец не исполнил обязанность по передаче «чистого» права, а в рамках дела № 88-19151/2022 суд обязал риелтора уплатить убытки клиенту, чей контрагент не был управомочен на передачу прав на квартиру¹⁹.

¹⁹ Апелляционное определение Верховного суда Республики Карелия от 20.12.2022 № 33-3934/2022, 2-736/2022. Определение Восьмого кассационного суда общей юрисдикции от 11.10.2022 № 88-19151/2022.

Данная модель **привлекательна своей гибкостью**. Если в качестве риелтора выступает не индивидуальный специалист, а **крупное агентство**, в чьем штате есть эксперты различных профилей, оно **может взять на себя дополнительные задачи и ответственность, проведя юридическое сопровождение сделки и взяв на себя гарантию** «чистоты титула» или даже исполнения сделки (по аналогии с делькредере по договору комиссии). С другой стороны, если риелтором выступает **частный маклер**, то часто он оказывает именно посреднические услуги, у него нет ресурсов на обеспечение еще и юридического сопровождения.

2. Риелтор как посредник

В этой концепции риелтор **выступает помощником клиента в подборе контрагента и способствует заключению сделки**, однако не берет на себя по умолчанию обязанность по проведению правовой экспертизы, не гарантирует исполнение сделки и не участвует в судьбе сделки после ее заключения.

В данной модели риелтор берет на себе куда меньше функций, выступая уже не как «универсальный консультант», отвечающий за все, а как **лицо, которое способствует только заключению сделки, но не ее исполнению**. В этой модели оплата вознаграждения зависит от факта заключения сделки клиентом с найденным риелтором контрагентом – если сделка (купля-продажа и т. д.) оказалась недействительной, у риелтора нет права на вознаграждение. Сам **клиент не остается без правового сопровождения** сделки – им занимаются иные лица: юристы, нотариусы, работники службы Росреестра и др.

Ряд судов смотрит на риелтора таким образом. Например, в деле № А53-42770/2021 суд отметил, что **основной смысл в деятельности риелтора – это приискание для клиента контрагента**, и если риелтор нашел контрагента для клиента, он уже этим получил право на вознаграждение, а в деле № А06-599/2015 суд прямо указывает, что **риелтор является фактическим посредником**, т.е. в круг его задач входит **поиск контрагента, ведение переговоров с ним, сведение сторон**²⁰.

При этом, как показало социально-экономическое исследование, проведенное Институтом Гайдара, **большинство риелторов придерживаются именно посреднической концепции, то есть занимаются посреднической деятельностью, а не оказывают весь спектр услуг «под ключ»**.

99%

из опрошенных риелторов занимаются поиском объекта

86%

из опрошенных риелторов занимаются поиском, осмотром и показом объекта

²⁰ Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 26.06.2022 № 15АП-5064/2022 по делу № А53-42770/2021. Решение Арбитражного суда Астраханской области от 28.05.2015 по делу № А06-599/2015.

Моделью, широко распространенной в мировой практике, является именно вторая, посредническая модель. Именно она закреплена в иностранных юрисдикциях (например, в Германии, Австрии, Швейцарии), в том числе постсоветских (Грузия, Азербайджан). Для такой модели законодательства предусматривают специальный **маклерский договор**.

Логика этой модели состоит в том, что **сопровождение сделки включает в себя несколько различных функций, и одно лицо не в состоянии качественно выполнить их все.** Функция поиска контрагента и определения рыночной цены предполагает один набор знаний (преимущественно экономических, включая знания рынка), правовое сопровождение и проверка права контрагента – другой набор компетенций (преимущественно юридических). Поэтому риелтору обычно и не поручается весь комплекс сопроводительных процедур, **он отвечает только за посредническую часть сопровождения, а правовой частью занимаются юристы, нотариусы и другие лица, имеющие юридическое образование.**

Риелторская деятельность может мыслиться в двух моделях. Либо риелтор понимается **как универсальный консультант**, то есть лицо, проводящее сделку «под ключ», либо **как посредник**, чья деятельность ограничивается только поиском контрагентов и посредничеством при заключении сделки.

Первое понимание **наиболее выгодно для крупных агентств недвижимости**, которые могут содержать широкий набор специалистов, отвечающих и за поиск покупателя, и за проверку права собственности, и за налоговое консультирование. **Для малого бизнеса и индивидуальных риелторов, которые занимают большую часть рынка риелторских услуг, такое понимание крайне обременительно:** у них может не быть необходимых ресурсов для проведения полного сопровождения сделки. В связи с этим **оптимальной выглядит именно вторая, посредническая модель**, ведь она, учитывая интересы малого бизнеса, не препятствует крупным агентствам недвижимости продолжать сопровождать сделки «под ключ» – просто эта деятельность уже не будет считаться в собственном смысле риелторской. При посреднической модели риелторы наделяются особым риелторским договором, построенным по маклерской модели и отличающимся от обычного договора оказания услуг.

Таким образом, экономическая и юридическая природа риелторской деятельности – это **посредничество на рынке недвижимости, т.е. поиск контрагента для клиента, способствование заключению сделки между ним и найденным третьим лицом.**

ПРОБЛЕМЫ КЛИЕНТОВ ПРИ ТЕКУЩЕМ РЕГУЛИРОВАНИИ

По данным социально-экономического исследования общая удовлетворенность клиентов качеством услуг риелтора оценивается как высокая. Среди тех, кто пользовались услугами риелтора, **86% вновь обратились бы к риелтору**, а **уровень удовлетворенности** риелторскими услугами в среднем составляет **3,6 из 4 возможных**.

Также вопреки распространенному мнению, не так много клиентов испытывают трудности при взаимодействии с риелторами. Согласно полученным данным, **31% из всех опрошенных клиентов сталкивались с трудностями** при работе с риелторами, однако **90% из них смогли эти трудности разрешить**.

Наиболее частая проблема, с которой сталкивается клиент (8% клиентов сталкивались), — это **затягивание риелтором сроков**, а наиболее эффективным решением является **коммуникация с риелтором** (43% трудностей удалось решить этим способом).

Судебная практика позволяет выделить следующие проблемы, с которыми сталкиваются клиенты при использовании доступных сейчас договорных конструкций:

1. Риелтор не несет фидуциарных обязанностей перед клиентом и может получать не предусмотренную договором выгоду из сделки в ущерб интересам клиента;
 2. Риелтор манипулирует условиями вознаграждения: требует оплаты, когда между его действиями и заключением сделки нет причинной связи, взыскивает двойную оплату за одни и те же действия.
-

1. РИЕЛТОР НЕ НЕСЕТ ФИДУЦИАРНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПЕРЕД КЛИЕНТОМ

Исходя из понимания риелтора как посредника, который сводит своего клиента и контрагента, основной задачей риелтора является найти наиболее подходящий объект недвижимости. Риелтор в этом случае обязан действовать в лучших интересах клиента, ориентироваться исключительно на запросы клиента, а не на свои собственные (т.е. он несет «фидуциарные обязанности»).

Основное нарушение фидуциарных обязанностей, которое может совершить риелтор, – **это допустить конфликт интересов**. Например, к риелтору обратился клиент с просьбой найти покупателя. Риелтор находит такого покупателя и приводит его к клиенту. При обсуждении цены риелтор обязан вести переговоры так, чтобы для клиента цена была наиболее выгодна. Если риелтор тайно вступил в сговор с покупателем, риелтор нарушил фидуциарные обязанности и должен отвечать за это перед клиентом. Или, например, в качестве контрагента риелтор предлагает аффилированное лицо – супругу риелтора или принадлежащую ему компанию; **в этих ситуациях риелтор не может действовать в лучших интересах клиента** (подробнее - см. Подбор судебной практики №3. Отсутствие фидуциарных обязанностей).

Подбор судебной практики №3. Отсутствие фидуциарных обязанностей



В деле № 2-112/2024 риелтор оказывал услуги как своему клиенту-покупателю, так и третьему лицу-продавцу, из-за чего клиент отказался оплачивать услуги риелтора. Однако суд в процессе по иску риелтора отметил: «само по себе совершение риелтором действий, направленных на одновременное исполнение обязательств по нескольким договорам, не является основанием для исключения оплаты со стороны кого-либо из заказчиков (продавца или покупателя), принимая во внимание, что каждый из заказчиков получил надлежащее исполнение со стороны контрагента (риелтора)» и взыскал вознаграждение с ответчика (Решение Советского районного суда города Новосибирска от 27.03.2024 по делу № 2-112/2024(2-1583/2023)).



В деле № 2-3204/2023 женщина стала жертвой мошенников, представившихся сотрудниками службы безопасности банка, и обратилась к риелтору для продажи квартиры. Покупателем, которого нашел риелтор, оказался директор агентства. Позднее мошенники похитили деньги у клиента от продажи квартиры. Суды отказали, считая, что похищение денег не является риском риелтора; факт заключения сделки с директором проигнорировали (Решение Центрального районного суда города Кемерово от 26.07.2023 по делу № 2-3204/2023)



Со схожей проблемой столкнулся клиент в деле № 88-16588/2023. Женщине позвонили мошенники и представились сотрудниками службы безопасности банка, убедив продать свой дом. Потерпевшая связалась с риелтором, и та предложила продать дом своей подруге, с чем клиент согласилась. Впоследствии клиент обратилась с иском об оспаривании сделки купли-продажи. Суды в иске отказали, в том числе не увидев ничего предосудительного в предложении риелтора заключить сделку с аффилированным лицом (Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 28.08.2023 по делу № 88-16588/2023, 2-104/2023).



В другом деле, № 88-16777/2020, клиент обратился к риелтору для продажи объекта. Риелтор нашел покупателя и также заключил с этим покупателем договор на оказание посреднических услуг. В итоге клиент отказался от заключения договора с подобранным покупателем, и риелтор обратился в суд с требованием о взыскании вознаграждения. Суды проигнорировали факт «двойного посредничества» и удовлетворили иск риелтора (Определение Второго кассационного суда общей юрисдикции от 27.08.2020 по делу № 88-16777/2020).

Таким образом, как показал анализ практики, суды **не защищают клиентов от недобросовестных риелторов** в тех ситуациях, когда те злоупотребляют доверием и извлекают из сделки клиента для себя не предусмотренную выгоду.

2. РИЕЛТОР МАНИПУЛИРУЕТ УСЛОВИЯМИ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ:

В качестве посредника риелтор привлекается не для оказания конкретных услуг, а для помощи в заключении клиентом сделки. Если сделка клиентом с найденным лицом не заключена или заключена без посредничества со стороны риелтора, риелтор не имеет права на вознаграждение.

Данный вывод обосновывается тем, что заключение сделки при посредничестве риелтора является основной целью договора с риелтором, без достижения этой цели риелтор не выполняет свою функцию и не может требовать оплаты. Впрочем, в ряде дел суды не придерживаются этой логики:



Например, в деле № 88-16777/2020, клиент отказался от заключения договора с предложенным риелтором контрагентом и заключил договор с самостоятельно найденными покупателями. Условия об эксклюзивности договор не содержал. Несмотря на то, что какой-либо причинной связи между заключением сделки и деятельностью риелтора не было, суд взыскал с клиента вознаграждение (Определение Второго кассационного суда общей юрисдикции от 27.08.2020 по делу № 88-16777/2020).

Однако по такого рода делам существует и практика в пользу клиента.



Так, в деле № А41-76490/2019 между клиентом и риелтором заключен договор по поиску арендатора на указанный клиентом объект (договор эксклюзивным не был). В итоге с клиентом непосредственно связалось третье лицо, и по результатам переговоров был заключен договор аренды. Риелтор обратился с иском к клиенту, однако суд отказал, указав, что сделка не была заключена клиентом в результате действий риелтора (Постановление Арбитражного суда Московского округа от 11.12.2020 № Ф05-20836/2020 по делу № А41-76490/2019).

Данная противоречивая позиция судебной практики проистекает из понимания риелторской деятельности как оказания услуг (по смыслу гл. 39 ГК РФ). Такая квалификация может быть подвергнута критике, так как договор об оказании услуг не учитывает посредническую специфику риелторской деятельности.



Согласно позиции Верховного суда РФ, конструкция договора об оказании услуг предполагает обязанность по приложению исполнителем усилий (например, Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 04.04.2023 № 305-ЭС22-24429 по делу № А40-67639/2021), но не достижения результата.

Исходя из такого понимания риелтор может требовать выплаты вознаграждения, если он нашел подходящего контрагента, но клиент отказался заключать с ним договор, то есть **даже при недостижении полезного для клиента результата – заключения сделки**. Подобный вывод вряд ли может быть юридически поддержан и экономически обоснован, как и применение конструкции договора об оказании услуг к риелторским отношениям.

Другая недобросовестная практика – это искусственное дробление деятельности риелтора, с целью получения, по сути, двойного вознаграждения за одни и те же действия.



Например, в деле № 88-18901/2020, риелтор разбил договорное взаимодействие на два этапа: на первом этапе он был обязан консультировать клиента и организовывать показ объектов третьим лицам, вести переговоры с третьими лицами; на втором этапе – организовать подписание договора купли-продажи объекта. Риелтор подыскал покупателя и заключил с ним договор о содействии в покупке квартиры первого клиента. Однако клиент от договора отказался и сделку с найденным покупателем заключать не стал. По иску риелтора о выплате вознаграждения суд взыскал оплату по первому этапу, не взыскав ее по второму (Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 29.07.2020 по делу № 88-18901/2020).

К договорной конструкции, которую избрал риелтор в деле № 88-18901/2020, следует отнестись критически. Дело в том, что и консультирование, и показ, и переговоры, и организация подписания договора – **действия, составляющие единое посредничество**. Плата за это посредничество **не может быть произвольно разбита на различные части с различными условиями оплаты**. Как справедливо указывали другие суды, цель клиента состоит в заключении сделки, пока эта цель не достигнута, риелтор не имеет права на вознаграждение. В российском правопорядке этот тезис может быть подкреплен позицией Высшего арбитражного суда РФ, указавшего, что **взимание платы за действия, не составляющие самостоятельной услуги и являющиеся часть другой услуги, незаконно** (п. 4 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 13.09.2011 № 147).

Как показал анализ судебной практики, не только риелторы, но и **клиенты испытывают трудности в связи с текущим пониманием риелторской деятельности**. Эти трудности могли бы быть решены принятием модели «риелтора-посредника»: в таком случае риелтор **был бы обязан действовать в лучших интересах клиента**, т.е. нести фидуциарные обязанности. Кроме того, ясное понимание риелторской деятельности как посреднической исключило бы недобросовестное манипулирование составом вознаграждения. Проблемы клиентов, которые выявило исследование судебной практики, **не могут быть решены предлагаемыми на данный момент мерами**. Реестр риелторов, экзамены, саморегулируемые организации или лицензирование не решат проблемы, которые возникают у конкретных клиентов, не уберегут их от злоупотреблений.

ПРОБЛЕМЫ РИЕЛТОРОВ ПРИ ТЕКУЩЕМ РЕГУЛИРОВАНИИ

По данным социально-экономического исследования, не все клиенты добросовестно исполняют принятые на себя обязательства. Так, **каждый пятый риелтор (19%) отметил, что сталкивался с недобросовестным поведением клиентов.**

Основным видом недобросовестного поведения, с которым сталкивались риелторы в ходе своей работы, является **обращение клиента к другому риелтору в нарушение условий договора об эксклюзивности** – с такой проблемой сталкивался каждый второй риелтор (51%) из рассматриваемой группы. Среди распространенного вида недобросовестного поведения клиентов также можно отметить **занижение суммы вознаграждения риелтора на финальной стадии сделки** (48%). 39% специалистов из рассматриваемой группы столкнулись с такими видами недобросовестного поведения, как заключение сделки напрямую с контрагентом и отказ от оплаты риелторских услуг.

Кроме того, среди сложностей, с которыми сталкивались риелторы, 25% риелторов называют низкую юридическую грамотность клиентов, а 18% признают, что клиенты не исполняют взятые на себя обязательства.

При этом риелторы отмечают, что их репутация в глазах клиента может быть существенно испорчена, если, например, у агентства, в котором работает риелтор, низкая деловая репутация (54% риелторов отмечают этот фактор как значимый). Среди других обстоятельств отмечают негативные отзывы других участников профессионального сообщества (45%) и связи с мошенниками (41%).

Проблемы, с которыми сталкиваются риелторы при использовании доступных сейчас договорных конструкций, носят юридический характер, соответственно решить их можно именно юридическими средствами:

1. Обязанность по доказыванию факта оказания риелтором услуг и их объема для получения полного вознаграждения;
 2. Неоправданное возложение на риелтора ответственности за полную правовую экспертизу сделки клиента;
 3. Немотивированный отказ от договора в порядке ст. 782 ГК РФ;
 4. Отсутствие защиты риелтора в случае заключения сделки в обход риелтора.
-

1. ОБЯЗАННОСТЬ ДОКАЗЫВАНИЯ ФАКТА ОКАЗАНИЯ РИЕЛТОРОМ УСЛУГ И ИХ ОБЪЕМА

Одним из главных препятствий для взыскания причитающейся риелтору оплаты в судебной практике является возложение на риелтора обязанности доказать факт выполнения всех действий, которые он обязался осуществить в договоре, и содержание этих действий, конкретный объем: например, если договор включает длинный список действий по размещению объявлений, проведению показов, телефонные обсуждения с третьими лицами и тому подобных, то **не доказав совершение каждого из этих действий, риелтор не сможет получить полную оплату** (подробнее - см. Подбор судебной практики №4. Доказывание факта оказания услуг риелтора и размера таких услуг).

Подбор судебной практики №4. Доказывание факта оказания услуг риелтора и размера таких услуг.



Не принял доказательств риелтора суд в деле № 88-20009/2024 (УИД 16RS0047-01-2023-000181-75). В рамках этого дела клиент одновременно обратился к ряду риелторов, и когда сделка в итоге была заключена, первый из риелторов обратился в суд за взысканием вознаграждения. Суды первых двух инстанций удовлетворили иск риелтора, однако их постановления отменил суд кассационной инстанции, подчеркнув, что в материалах дела **не представлены конкретные доказательства того, что именно в результате действий истца, а не иных риелторов**, был заключен договор клиентом с третьим лицом (Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 03.09.2024 № 88-20009/2024 (УИД 16RS0047-01-2023-000181-75)).



С аналогичной проблемой столкнулся риелтор в деле № А40-175183/09-91-1283. Для обоснования своего права на вознаграждения риелтор представил суду акты сдачи-приемки работ, частично подписанные клиентом, однако суд первой инстанции указал, что **самого по себе акта недостаточно, и требуются иные доказательства совершения действий риелтором**. С данными выводами согласился и суд апелляционной инстанции (Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 13.09.2010 № 09АП-21635/2010 по делу № А40-175183/09-91-1283).



Например, в деле № А08-2734/2008-12, риелтор, оказавший услуги, не смог взыскать с клиента вознаграждение даже при помощи акта выполненных работ. Суд кассационной инстанции подчеркнул, что для вынесения правильного решения, судам нижестоящих инстанций **следовало установить фактический объем оказанных услуг и их реальную стоимость** (Постановление ФАС ЦО от 03.09.2009 № Ф10-3666/09 по делу № А08-2734/2008-12).



В деле № КГ-А40/2586-03 риелтор оказал услуги и поспособствовал заключению сделки клиентом. Когда клиент отказался выплачивать вознаграждение, риелтор обратился в суд, представив в качестве доказательств **переписку между ним и третьим лицом, с которым была заключена сделка**, из которой следовало, что риелтор представлял интересы клиента. Однако Арбитражный суд Московского округа постановил, что **этих доказательств недостаточно**, оставив в силе решение суда первой инстанции об отказе в иске риелтору (Постановление ФАС Московского округа от 06.05.2003 № КГ-А40/2586-03).

В ряде дел строгое требование к доказыванию оказанных услуг привело не к полному отказу риелтору в вознаграждении, а к уменьшению этого вознаграждения.



Похожее решение было принято в рамках дела № 2-1984/2024. Против иска обратившегося в суд риелтора клиент заявил, что **риелтор ненадлежаще сопровождал сделку и не проверил техническую документацию**. Суд прислушался к этому возражению и взыскал только часть вознаграждения риелтора (Решение Таганрогского городского суда Ростовской области от 02.05.2024 N 2-1984/2024).



В деле № 88-19145/2020 риелтор обратился с иском о взыскании вознаграждения с клиента. Суд первой инстанции удовлетворил его в полном объеме, с чем не согласился суд апелляционной инстанции. Проверочная инстанция указала: **на риелторе лежит бремя доказывания** фактического указания всех предусмотренных договором услуг, если оказание части услуг риелтор не смог доказать, **присуждение должно быть уменьшено до стоимости тех услуг, которые риелтор доказал** (Определение Второго кассационного суда общей юрисдикции от 01.09.2020 по делу № 88-19145/2020).

При этом в ряде дел встречается и положительное решение для риелтора: с одной стороны, суды признают, что **не требуется непременно подписанного клиентом акта оказанных услуг** для взыскания вознаграждения; с другой, ряд судов **взыскивают полную стоимость вознаграждения при достижении цели договора** — заключении сделки с третьим лицом, — даже если ряд конкретных услуг не оказан.



В деле № 88-11645/2020 клиент обратился с иском о снижении цены, мотивировав это тем, что часть услуг риелтор не оказал. Суд в удовлетворении иска отказал, мотивировав это тем, что **«цель, ради которой между сторонами спора заключен договор оказания риелторских услуг, была достигнута**, покупатель найден, отчуждение объекта ответчика произошло, соответствующий договор (переход права) заключен и зарегистрирован» (Определение Седьмого кассационного суда общей юрисдикции от 23.07.2020 № 88-11645/2020).



Так, в деле № А45-14299/2018 риелтор потребовал вознаграждения с клиента после того, как им был заключен договор с третьим лицом. Возражение клиента о том, что им не подписывался акт приема услуг, суд не принял, поскольку **услуги фактически были оказаны, а договор с третьим лицом был заключен** (Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 08.07.2019 № Ф04-2249/2019 по делу № А45-14299/2018).



Схожее решение принял в 2007 году ВАС РФ по делу № А56-17517/2006. Между сторонами не был подписан акт выполненных работ, однако суд взыскал вознаграждение с клиента и отметил: **«сам факт того, что между сторонами не подписан акт выполненных работ, не может служить основанием для освобождения ответчика от оплаты услуг**, которые, как установлено судами, выполнены истцом надлежащим образом» (Определение ВАС РФ от 29.08.2007 № 10285/07 по делу № А56-17517/2006).

Такая позиция в судебной практике может быть поставлена под сомнение:



Риелтор, как показано выше, – не исполнитель услуг, а **посредник, который способствует клиенту в заключении сделки с третьим лицом**. Поэтому в договоре с риелтором следует в первую очередь принимать во внимание цель отношений – заключение сделки клиента с третьим лицом, подобранным риелтором. **Достижение этой цели должно влечь возникновение права риелтора на вознаграждение в полном объеме** – и предмет доказывания риелтора по делу о взыскании вознаграждения не должен включать факт оказания каждой единичной услуги, предусмотренной в договоре.

2. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРАВОВУЮ ЭКСПЕРТИЗУ СДЕЛКИ НА РИЕЛТОРА

Другой важной проблемой в нынешнем понимании риелторской деятельности является возложение на риелтора **обязанности проводить правовую экспертизу предстоящей сделки** и нести ответственность перед клиентом за юридические риски. По мнению ряда судов, риелтор является **«профессиональным участником рынка недвижимости»**, а потому должен выполнять и юридическую проверку объекта (подробнее - см. Подбор судебной практики №5. Обязанность риелтора по проведению правовой экспертизы).

Подбор судебной практики №5. Обязанность риелтора по проведению правовой экспертизы



Например, в деле № 88-13105/2024 Третий кассационный суд общей юрисдикции указал: риелтор **как профессиональный участник рынка недвижимости не должен был при проверке объекта недвижимости, передаваемого по купле-продаже, ограничиться заказом выписки из ЕГРН**, а должен был фактически осмотреть объект, обнаружить, что рядом с ним находится военный аэродром, и предупредить о предусмотренных в связи с этим законодательных ограничениях (Определение Третьего кассационного суда общей юрисдикции от 19.06.2024 N 88-13105/2024 (УИД 39MS0003-01-2023-000815-04).



В рамках дела № 33-3934/2022, 2-736/2022 Верховный суд республики Карелии высказал следующую позицию: **самого по себе заключения обязательственного договора (к примеру, купли-продажи) недостаточно для возникновения права риелтора на вознаграждение**. Поскольку «целью обращения истца к ответчику за получением платных услуг было приобретение жилого помещения, не только пригодного для проживания в нем с семьей, но свободного от прав каких-либо лиц», риелтор обязан возместить убытки клиента, связанные с выкупом у лица, имеющего в объекте право пожизненного проживания, этого права. Ссылку риелтора на то, что на него не может быть возложен риск неисполнения заключенного договора третьим лицом, суд не принял, указав, что такой ссылкой риелтор «пытается переложить часть своих обязанностей по договору на оказание услуг на заказчика таких услуг» (Апелляционное определение Верховного суда Республики Карелия от 20.12.2022 N 33-3934/2022, 2-736/2022).



В рамках дела № 88-19151/2022 между риелтором и клиентом заключен договор по подбору жилого помещения. Квартира в недостроенном доме была подобрана, договор заключен об уступке прав по договору ДДУ. Однако впоследствии выяснилось, что квартира зарегистрирована за третьим лицом. Клиент обратился с иском к страховой компании, страховавшей ответственность риелтора, и к риелтору. Суд **признал риелтора виновным в нарушении обязательств перед клиентом, указав, что если риелтор выполнил бы свои профессиональные обязанности, клиент не понес бы убытки**. В итоге даже непреднамеренная ошибка риелтора влечет обязанность по возмещению убытков (Определение Восьмого кассационного суда общей юрисдикции от 11.10.2022 № 88-19151/2022).

Однако встречаются и иные решения, где на риелтора смотрят как на посредника.



В деле № А53-42770/2021 имела место обратная ситуация: клиент заключил сделку с найденным контрагентом и отказался от договора с риелтором. Суд признал, что подобный отказ не лишает права на вознаграждение, поскольку риелтором была достигнута цель **договора – приискание для заказчика покупателя** в целях заключения договора купли-продажи (Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 26.06.2022 N 15АП-5064/2022 по делу № А53-42770/2021).



Например, в деле № А06-599/2015 риелтор обратился с иском, хотя сделка клиентом при посредничестве риелтора заключена не была. Суд отказал в иске сославшись на посредническую природу риелторского договора: «Предметом риелторского договора является совершение риелтором действий исключительно фактического характера, направленных на оказание содействия и иной помощи своему клиенту в заключении сделки в отношении объекта недвижимости. Другими словами, обязанность риелтора состоит, прежде всего, **в последующем осуществлении контакта между собой продавца и покупателя при купле-продаже**. В отношении природы **договора фактического посредничества** отмечается, что **содействие посредника выражается в осуществлении фактических действий** (поиске контрагента, ведении переговоров, участии в разработке условий будущей сделки, консультировании по вопросам заключения сделки и сведении сторон для последующего заключения сделки)». Таким образом, поскольку сделка при посредничестве риелтора не была заключена, риелтор не имеет права на вознаграждение (Решение Арбитражного суда Астраханской области от 28.05.2015 по делу № А06-599/2015).

3. НЕМОТИВИРОВАННЫЙ ОТКАЗ ОТ ДОГОВОРА СО СТОРОНЫ КЛИЕНТА

Помимо сложности в доказывании факта и объема оказанных услуг, риелторам приходится при нынешнем регулировании нести риски, связанные со ст. 782 ГК РФ. Согласно этой статье, клиент вправе отказаться от договора даже в тех случаях, когда риелтор добросовестно исполняет договорные обязанности, при условии оплаты риелтору фактически понесенных расходов, которые тоже непросто доказывать в суде.

Будучи вполне подходящей к договору возмездного оказания услуг, в риелторских отношениях ст. 782 ГК РФ существенно нарушает баланс интересов сторон. Клиент всегда может отказаться от договора и лишить риелтора права на вознаграждение, и одна такая возможность снижает стимулы риелтора усердно работать на одного конкретного заказчика. Сами клиенты же получают отличный механизм для злоупотребления этим правом (подробнее - см. Подбор судебной практики № 6. Отказ от договора со ссылкой на ст. 782 ГК РФ).

Подбор судебной практики №6. Отказ от договора со ссылкой на ст. 782 ГК РФ



В деле № 88-10195/2023 клиент заключил с риелтором агентский договор. Через некоторое время клиент отказался от договора со ссылкой на ст. 782 ГК РФ, аргументировав отказ тем, для продажи сейчас слишком нестабильное время. В ответ риелтор потребовал выплатить вознаграждение и штраф за отказ от договора. Суды признали отказ от договора неправомерным, а в иске отказали. При этом **ссылка риелтора на то, что клиент злоупотребил правом и после отказа продолжил поиск покупателей, обратившись к иным риелторам, не была принята во внимание** (Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 05.04.2023 по делу № 88-10195/2023).



Например, в деле № 2-1058/2022 Третий кассационный суд общей юрисдикции вынес решение в пользу клиента, который **отказался от договора** с риелтором и после этого **напрямую вел переговоры с найденным риелтором третьим лицом**, впоследствии заключив с ним договор купли-продажи. Риелтор попытался взыскать вознаграждение, однако в защите его права ему было отказано (Определение Третьего кассационного суда общей юрисдикции от 28.09.2022 № 88-17706/2022 по делу № 2-1058/2022).



Не позволит избежать ст. 782 ГК РФ даже выбор иного типа договора, чем договор возмездного оказания услуг. Так, в деле № А56-12682/01 риелтор избрал для взаимодействия с клиентом модель агентского договора, которая не предполагает права на односторонний немотивированный отказ. Однако суд **переквалифицировал договор из агентского в договор оказания услуг, указав, что в договоре «отсутствует поручение одной стороны другой стороне выполнять какие-либо юридические действия»**. Последствием такой квалификации было признание законности одностороннего отказа клиента (Постановление ФАС Северо-Западного округа от 28.11.2001 № А56-12682/01).

Впрочем, совсем откровенные злоупотребления суды замечают и признают недействительными отказы (подробнее - см. Подбор судебной практики №7. Злоупотребление правом на отказ от договора).

Подбор судебной практики №7. Злоупотребление правом на отказ от договора



К такому же выводу пришел суд в деле № 88-7926/2024. Четвертый кассационный суд общей юрисдикции постановил: отказ от договора со ссылкой на ст. 782 ГК РФ **невозможен, если риелтор нашел объект для клиента, и тот заключил договор по поводу этого объекта**. Подобный отказ не лишает вознаграждения риелтора (Определение Четвертого кассационного суда общей юрисдикции от 16.04.2024 по делу № 88-7926/2024 (УИД 61RS0007-01-2022-007188-15)).



Схожая ситуация произошла в деле № А53-42770/2021. Риелтор нашел контрагента для клиента, после чего клиент отказался от договора на основании ст. 782 ГК РФ и заключил сделку напрямую. Риелтор обратился в суд для взыскания вознаграждения. Суд первой инстанции отказал в иске, однако вышестоящая инстанция отменила это решение, указав, «если основное обязательство по договору уже исполнено, то и договор в указанной части должен считаться исполненным, в связи с чем не может быть расторгнут». **Риелтор исполнил свою основную цель – приискал контрагента для клиента, и потому он имеет право на вознаграждение**, пусть даже клиент и заключил сделку без непосредственного участия риелтора и после направления уведомления об отказе (Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 26.06.2022 № 15АП-5064/2022 по делу № А53-42770/2021).



Так, в деле № 88-23375/2020 клиент, заключивший с риелтором договор возмездного оказания услуг, отказался немотивированно от договора **после того, как заключил договор купли-продажи с найденным риелтором покупателем**. Риелтор потребовал оплатить услуги, на что клиент сослался на отказ от договора. Такое возражение суд не принял, указав, что **отказ от договора после оказания услуги не освобождает клиента от обязанности уплатить риелтору вознаграждение, если услуга уже была оказана** (Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 16.11.2020 по делу № 88-23375/2020).



Аналогичный случай произошел в деле № А32-16800/2010. Клиент отказался от договора с риелтором после того, как заключил сделку с подобранным контрагентом, и отказался выплатить вознаграждением. Суд встал на сторону риелтора, взыскав вознаграждение с клиента, **мотивировав свое решение тем, что услуги уже были оказаны** (Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 24.02.2011 № 15АП-238/2011 по делу № А32-16800/2010).

Нынешнее состояние судебной практики в части применения ст. 782 ГК РФ вряд ли можно назвать удовлетворительным. Хотя в практике встречаются дела, в которых суды правильно связывают право риелтора на вознаграждение с фактом заключения договора с третьим лицом, такие дела скорее остаются исключением из общего правила. По общему же правилу возможность произвольного отказа от договора является практически ничем не ограниченной – **это открывает широкие возможности для злоупотребления со стороны клиента**.

4. ОТСУТСТВИЕ ЗАЩИТЫ РИЕЛТОРА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛКИ В ОБХОД РИЕЛТОРА

Недобросовестные клиенты склонны не оплачивать услуги риелтора. Если такой клиент рассчитывает на то, что риелтор не обратится за судебной защитой, он просто не исполняет обязанность по оплате под различными предлогами. Однако встречаются и более злостные клиенты, которые **нарушают специально закрепленное в договоре условие об эксклюзивности**, а также пытаются уклониться от уплаты вознаграждения путем заключения **«подставной сделки» – формально отличной от той, которую поручил клиент подготовить риелтору.**

В некоторых делах суды критически относятся к условию об эксклюзивности в риелторском договоре (подробнее - см. Подбор судебной практики № 8. Игнорирование условия об эксклюзивности в договоре).

Подбор судебной практики № 8. Игнорирование условия об эксклюзивности в договоре



В деле № А33-33377/2022 риелтор заключил с клиентом агентский договор с условием об эксклюзивности – клиент обязался не заключать сделок с иными риелторами и не продавать объект самостоятельно. Клиент это обязательство нарушил, и риелтор обратился в суд с требованием о взыскании вознаграждения. Суд, установив нарушение обязательства не осуществлять продажу самостоятельно, все равно отказал в иске, мотивировав это тем, что **«фактически, ссылаясь на положения об эксклюзивности, истец просит взыскать денежные средства, причитающиеся агенту на случай полного и добросовестного исполнения обязательств по договору»**. Суд признал, что взыскание вознаграждения **противоречило бы возмездности гражданских правоотношений и принципу справедливости** (Решение АС Красноярского края от 07.08.2024 по делу № А33-33377/2022).



Схожую позицию занял суд в рамках дела № 33-20727/2024. Риелтор и клиент заключили договор об оказании информационно-консультационных услуг с условием об эксклюзивности. В нарушение этого обязательства клиент подыскал покупателя самостоятельно, заключил с ним сделку и отказался оплачивать услуги риелтора. Риелтор обратился в суд за взысканием вознаграждения, и первые две инстанции поддержали его. Однако суд кассационной инстанции акты нижестоящих инстанций отменил, указав, что **поскольку услуги не были оказаны риелтором, он не вправе ссылаться на условие об эксклюзивности для получения вознаграждения** (Апелляционное определение Краснодарского краевого суда от 18.06.2024 по делу № 33-20727/2024).



В деле № А11-2747/2020 клиент и риелтор заключили агентский договор с условием об эксклюзивности, согласно которому **клиент обязался не искать покупателей самостоятельно и не обращаться к другим риелторам**. Когда данное обязательство было нарушено, и клиент самостоятельно продал объект, риелтор обратился в суд с требованием о возмещении убытков (упущенной выгоды в виде вознаграждения), подчеркнув, что для агентского договора законом прямо допущено условие об эксклюзивности (ст. 1007 ГК РФ). Однако суд отверг эти доводы и отказал в иске, **переквалифицировав договор в договор возмездного оказания услуг** и признав **условие об эксклюзивности противоречащим природе права собственности** (Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 29.06.2021 № Ф01-2886/2021 по делу № А11-2747/2020).



Не признают законность условий об эксклюзивности и в рамках множества однотипных дел в рамках производства об административных нарушениях. Суды указывают, что условие об эксклюзивности **противоречит свободе распоряжения собственным имуществом**, а иногда и вовсе утверждают, что оно **ограничивает правосубъектность клиента** (Решение Арбитражного суда Краснодарского края от 27.10.2016 по делу № А32-10879/2016, Постановление Восьмого Арбитражного апелляционного суда от 26.05.2014 № 08АП-3655/2014 по делу № А70-13662/2013).

В других делах клиенты пытаются уклониться от выплаты вознаграждения риелтору путем заключения «не той» сделки, о которой они договорились с риелтором (подробнее - см. Подбор судебной практики № 9. Заключение экономически эквивалентной сделки).

Подбор судебной практики № 9. Заключение экономически эквивалентной сделки



Так, в деле № А60-17492/2009-С12 клиент попытался уклониться от выплаты вознаграждения, аргументируя тем, что он заключил сделку не по поводу найденного заказчику объекта (ул. Учителей, 38а, 650 кв. м., арендатор – ООО «Юникс»), а по поводу другого, расположенного по тому же адресу (ул. Учителей, 38а, 800 кв. м., арендатор – ООО «Юнитекс»). **Основываясь на этом формальном различии сделок, клиент отказался платить вознаграждение, суд поддержал его** (Решение Арбитражного суда Свердловской области от 05.08.2009 по делу № А60-17492/2009-С12).



Помимо формального различия в объекте сделки, формально различие может быть и в субъекте. Например, в деле № А43-12047/2005 20-367 юридическое лицо заключило договор с риелтором на поиск продавца недвижимости по подходящим параметрам. Риелтор подобные объекты нашел, однако **сделка купли-продажи была заключена с продавцом не юридическим лицом, а его учредителем**. Посчитав, что заключение сделки аффилированным лицом должно считаться признанием исполнения риелтором его обязательств, риелтор обратился в суд за взысканием вознаграждения. Однако суд, **сославшись на различный субъектный состав, отказал в иске, указав, что с учредителем риелтор не заключал какой-либо сделки** (постановление ФАС Волго-Вятского округа от 09.03.2006 № А43-12047/2005 20-367).

Однако как по проблеме эксклюзивности, так и по проблеме «экономически эквивалентной» сделки существует и редкая положительная практика (подробнее - см. Подбор судебной практики №10. Защита условия эквивалентности судом).

Подбор судебной практики № 10. Защита условия эквивалентности судом



Условие об эксклюзивности оценили суды в рамках дела № 33-16226/2024. Клиент, нарушивший условие об эксклюзивности, против которого предъявили иск о взыскании вознаграждения, ссылался на ничтожность условия, якобы, ограничивающего его права как потребителя. Суды не согласились с этим, указав, что **«ответчик не лишен был права расторгнуть договор в одностороннем порядке и заключить договор купли-продажи недвижимости с иными лицами, не привлеченными исполнителем услуг»** (Апелляционное определение Московского городского суда от 30.05.2024 № 33-16226/2024).



Например, в деле № 33-7313/2024 клиент поручил риелтору подобрать подходящий объект недвижимости, а когда такой был подобран, его приобрел не клиент, а мать клиента. Суд правильно оценил данное обстоятельство и указал, что **заключение договора не самим клиентом, а его очевидно аффилированным лицом не освобождает клиента от обязанности по уплате риелтору вознаграждения** (Апелляционное определение Ростовского областного суда от 08.05.2024 № 33-7313/2024).

Как показал анализ текущей судебной практики, риелторы не защищены от злоупотреблений со стороны клиента. Условие об эксклюзивности часто игнорируется судами, а заключение экономически эквивалентных сделок не вызывает у правоприменителя возражений. В таком регуляторном климате **права риелторов оказываются необеспеченными**.

Текущий господствующий в судебной практике взгляд на риелтора воспринимает его **не как посредника, а как «универсального консультанта»**, действующего на **основании договора оказания услуг**. Такой взгляд влечет многие проблемы для риелторов и ряд несправедливых решений. Так, на риелторов возлагается **непомерное бремя доказывания** для получения своего вознаграждения и **обязанность в любом случае проводить правовую экспертизу**. Кроме того, риелтор не защищен от недобросовестных действий клиентов: от **необоснованных отказов от договоров, от заключения сделок в обход риелтора**.

Ни одна из этих проблем не может быть решена предлагаемыми на сегодняшний момент мерами: ни лицензированием, ни обязательным реестром, ни экзаменами, ни страхованием. Проекты федеральных законов, рассмотренные выше, не уделяют должного внимания этим, безусловно важным, проблемам риелторского рынка, а потому нуждаются в доработке.

ОСПАРИВАНИЕ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ, ЗАКЛЮЧЕННЫХ ПРИ ПОСРЕДНИЧЕСТВЕ РИЕЛТОРА

В российской судебной практике категории споров, в которые вовлекаются риелторы, не ограничены вопросами надлежащего исполнения риелторского договора. Встречаются случаи, когда оспариваются уже заключенные сделки купли-продажи недвижимости, в которых риелтор осуществлял посредническую функцию (среди опрошенных риелторов с **оспариванием встречались 13%** респондентов). Однако причины оспаривания таких сделок далеко не всегда основываются на недостатках риелторской деятельности.

При этом прослеживается, что лица, пытающиеся оспорить сделки купли-продажи, в основном не имеют претензий к риелторам, сопровождавшим сделку, но в отдельных случаях **ложно указывают на недобросовестное поведение риелтора**. Исключением являются реальные противоправные действия риелторов, направленные на быстрое и недорогое отчуждение недвижимости, однако такие случаи редки и граничат с совершением уголовно наказуемых деяний.

За 2023 г. окончательно рассмотрено минимум

46 дел

по оспариванию сделок купли-продажи, которые сопровождал риелтор, из них: **не оспорено 32** сделки, **оспорено – 14** сделок

Источник: результаты анализа открытых судебных решений за 2023 г

Основные причины оспаривания сделок купли-продажи недвижимости, заключенных при посредничестве риелтора:

- 1 Продажа недвижимости под влиянием мошенников – третьих лиц, к которым риелтор не имеет отношения, и добросовестно сопровождает сделку со стороны продавца

- 2 Недобросовестное поведение контрагента, ставшее возможным вследствие принятия сторонами сомнительных рекомендаций риелтора (фиктивные положения в договоре, заключение притворных сделок)

- 3 Неспособность продавца понимать значение своих действий или руководить ими, что требует серьезного доказывания со стороны лица, оспаривающего сделку

- 4 Недобросовестное или незаконное, по мнению оспаривающего лица, поведение риелтора, которое привело к необходимости оспаривания сделки (сокрытие информации, давление, угрозы)

Указанные причины кладутся истцами, пытающимися оспорить сделки купли-продажи, в основания заявляемых в судах требований, но установление соответствия этих причин действительности и оценка поведения риелтора отдаются на откуп судебным органам. Проанализированная судебная практика отражает тот факт, что оспаривание не всегда обосновано, оспаривающие лица не имеют соответствующих доказательств, а деятельность риелтора не является ключевой причиной оспаривания.

1. ОСПАРИВАНИЕ СДЕЛОК, СОВЕРШЕННЫХ ПОД ВЛИЯНИЕМ МОШЕННИКОВ

В последние годы (2023 – 2024 гг.) **особое негативное влияние на репутацию риелторов оказывают мошенники**, заставляющие покупателей реализовывать собственную недвижимость в целях дальнейшего хищения вырученных денежных средств. Нередко – для ускорения процесса продажи недвижимости – мошенники делятся с жертвами информацией о добросовестных риелторах, которые помогают жертве-продавцу реализовать недвижимость добросовестному покупателю. Зачастую после продажи недвижимости и передачи денег мошенникам жертва-продавец осознает факт мошенничества и пытается оспорить сделку купли-продажи. При этом **ни риелтор, ни добросовестный покупатель не были вовлечены в мошенническую схему**, но становятся участниками процесса оспаривания.

Мошеннические схемы строятся на том²¹, что жертве-продавцу звонят, **представляясь сотрудниками авторитетных кредитных организаций или правоохранительных органов**, после чего информируют о наличии задолженности, обеспеченной квартирой, или же просят поспособствовать в поимке «мошенников, занимающихся хищением денежных средств у граждан».

В обоих случаях от жертвы требуют реализовать жилое недвижимое имущество либо для «устранения залога», либо для передачи денег «мошенникам», чтобы их могли задержать. **Мошенники заверяют, что сделки будут мнимыми, а жилая недвижимость – в итоге – останется в собственности жертвы.** При этом мошенники указывают обращаться к местным риелторам (риелторским агентствам), контакты которых находятся в открытых источниках. **Жертве-продавцу строго внушают, что он не может разглашать причины скорой продажи недвижимости.** Риелтор, к которому обращается жертва-продавец, не посвящен в причины продажи недвижимости, но находит добросовестного покупателя и сопровождает сделку.

После заключения сделки жертва-продавец направляет вырученные денежные средства звонившим мошенникам, которые похищают деньги и скрываются. **Продавец же остается без недвижимости и денежных средств**, что вынуждает его оспаривать заключенную сделку купли-продажи. Ответчиком при таком оспаривании выступает покупатель недвижимости, а риелтор может быть вызван в качестве свидетеля. Жертва-продавец обосновывает свои требования тем, что отсутствовали намерения продавать недвижимость, сделка совершена под влиянием существенного заблуждения (ст. 178 ГК РФ), обмана (ст. 179 ГК РФ), а в отношении мошенников возбуждено уголовное дело по признакам преступления, предусмотренного статьей 159 УК РФ («мошенничество»).

Судебные органы в рамках подобных споров устанавливают следующее:

- 1 Наличие признаков заблуждения или обмана для применения ст.-ст. 178, 179 ГК РФ
- 2 Наличие у жертвы-продавца психических расстройств, подтвержденных экспертизой
- 3 Осведомленность покупателя-ответчика и риелтора о воздействии на продавца мошенников (знали или должны были знать)

²¹ Апелляционное определение Воронежского областного суда от 28.03.2023 № 33-1895/2023, **устояло в кассации**: Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 23.08.2023 № 88-22379/2023 по делу № 2-2699/2022). Решение Кировского районного суда города Казани от 19.01.2023 по делу № 2-104/2023, **устояло в апелляции**: Апелляционное определение Верховного суда Республики Татарстан от 18.05.2023 № 33-6882/2023, **устояло в кассации**: Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 28.08.2023 по делу № 88-16588/2023, 2-104/2023). Решение Центрального районного суда города Кемерово от 26.07.2023 по делу № 2-3204/2023. Решение Октябрьского районного суда города Пензы от 10.05.2023 по делу № 2-654/2023, **устояло в апелляции**: Апелляционное определение Пензенского областного суда от 24.10.2023 № 33-3669/2023. Апелляционное определение Пермского краевого суда от 01.10.2024 по делу № 33-8329/2024.

4 Наличие намерений продать недвижимость – осуществление подготовительных действий (предварительная экспертиза в психоневрологическом диспансере, снятие с регистрационного учета, получение справок об отсутствии зарегистрированных лиц, обращение к нотариусу и проч.)

5 Наличие связи между мошенниками и покупателем-ответчиком, риелтором (установление связи между хищением денежных средств и правоотношениями купли-продажи)

Окончательные решения судов по указанным спорам расходятся в зависимости от доказанности заблуждения, обмана и одновременно знания об этом риелтором и покупателем-ответчиком (от их добросовестности). В случае неустановления осведомленности покупателя и риелтора о причинах продажи недвижимости суды признают куплю-продажу действительной²², а борьба с мошенниками остается в ведении уголовно-правоохранительных органов. При этом суды могут обратить внимание на действия, которые предпринял риелтор для установления причин продажи недвижимости: например, попытки узнать, чем обусловлена срочность продажи, отведение времени для продавца «на подумать» и пр²³.

Однако в отсутствие доказательств, представленных продавцом, свидетельствующих о незаконности действий со стороны покупателя и риелтора²⁴ при заключении оспариваемой сделки суды признают куплю-продажу действительной.

С другой стороны, суды могут требовать от покупателя относимых и достоверных доказательств того, что он является добросовестным, то есть выяснившим причины продажи недвижимости. Указывается, что в рамках рассмотрения спора могут оцениваться²⁵:

1 Осмотрительность приобретателя

2 Разумность действий приобретателя

3 Соответствие общим требованиям в сравнимых обстоятельствах с учетом особенностей предмета отчуждения, субъектов сделки

4 Характер и последующее поведение сторон

Данные критерии приведены судом в деле, где продавец недвижимости также стал жертвой мошенников в рамках рассмотренных выше схем, а сделку опосредовал риелтор. При этом суд не предъявил особых требований к осмотрительности риелтора, не придал значения проверке сделки банком (для покупки использовались кредитные денежные средства) и наличию расписок от продавца в отношении полученных денежных средств. На покупателя, исходя из позиции суда,

Согласно п. 99 Постановлению Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25, «Сделка, совершенная под влиянием обмана потерпевшего третьим лицом, может быть признана недействительной по иску потерпевшего при условии, что другая сторона либо лицо, к которому обращена односторонняя сделка, знали или должны были знать об обмане».

²² Апелляционное определение Воронежского областного суда от 28.03.2023 № 33-1895/2023, устояло в кассации: Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 23.08.2023 № 88-22379/2023 по делу № 2-2699/2022). Решение Кировского районного суда города Казани от 19.01.2023 по делу № 2-104/2023, устояло в апелляции: Апелляционное определение Верховного суда Республики Татарстан от 18.05.2023 № 33-6882/2023, устояло в кассации: Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 28.08.2023 по делу № 88-16588/2023, 2-104/2023).

²³ Решение Центрального районного суда города Кемерово от 26.07.2023 по делу № 2-3204/2023.

²⁴ Апелляционное определение Пермского краевого суда от 01.10.2024 по делу № 33-8329/2024.

²⁵ Решение Зюзиноского районного суда города Москвы от 28.07.2023 по делу № 2-3726/2023.

возлагается бремя установления внешнего мошеннического влияния на продавца, иначе он несет риски признания сделки недействительной, если суд будет удовлетворен доказательствами продавца о наличии заблуждения, обмана.

Приведенные случаи оспаривания сделок напрямую не связаны с недостатками деятельности риелторов как таковой – они могут сопровождать сделку, не имея знаний об обстоятельствах, в которых находится продавец-клиент. Мошенники могут самостоятельно вывести жертву-продавца на добросовестного риелтора, запретив, при этом, разглашать причины продажи недвижимости. Когда дело доходит до оспаривания, суды требуют от продавцов доказать, что покупатель и риелтор могли установить наличие мошеннического влияния. Однако **характер и пределы возможной проверки судами зачастую не разъясняются, а такие признаки, как спешная продажа и нежелание продавца разглашать причины, не свидетельствуют о недобросовестности риелтора.**

2. ОСПАРИВАНИЕ ИЗ-ЗА НЕГРАМОТНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ РИЕЛТОРА

В судебной практике встречаются случаи, когда к оспариванию сделки купли-продажи опосредованно привели рекомендации риелтора. Например, риелтор – действуя в интересах сторон – может **порекомендовать экономически эффективные, но незащищенные с юридической точки зрения способы** заключения сделки. По данным социально-экономического исследования, желание избежать влияния на принимаемое решение, давления со стороны риелтора – одна из причин отказа от использования риелторских услуг (6%).

Так, риелтор может – оценивая отношения сторон как доверительные – рекомендовать включать в текст договора фиктивные положения²⁶ (для исключения ипотеки в силу закона, избежания повторных обращений к регулятору и пр.). При этом **стороны не принуждаются к подобному поведению, самостоятельно принимают решение** – следовать ли подобной рекомендации.

Возможные риски в дальнейшем возлагаются на контрагентов, а основной причиной оспаривания может стать недобросовестное поведение одной из сторон, которое **стало возможным в силу следования рекомендациям риелтора** (например, дальнейшая невыплата денежных средств по договору купли-продажи)²⁷.

В другом деле риелтор сопровождал сделку, и в тексте договора **цена продаваемой недвижимости была занижена в 5 раз относительно фактически установленной цены**, а продавцу выдана расписка о получении части фиктивной денежной суммы (для последующего получения кредита в банке). Сделано это было для того, чтобы избежать уплаты налога, который начисляется в силу отсутствия у продавца определенной давности владения продаваемой недвижимостью. Продавец, в итоге, не получил фактически оговоренную сумму, что привело к оспариванию сделки.

Суд установил, что договор был заключен для прикрытия сделки на иных условиях, а одно из существенных условий – цена недвижимости – не соответствовало действительности. Сделка была квалифицирована в качестве притворной (ст. 170 ГК РФ), договор купли-продажи расторгнут в судебном порядке²⁸.

В подобных случаях причины оспаривания сделок купли-продажи напрямую не связаны с действиями риелтора, **однако недобросовестное поведение какой-либо из сторон сделки может стать возможным вследствие следования рекомендациям риелтора, приводящим к определенным рискам**. Такие рекомендации – в основном – опираются на наличие доверия между контрагентами, которое не всегда оправдывается после заключения договора купли-продажи недвижимости.

²⁶ Например, указать, что расчеты между сторонами произведены в полном объеме, хотя фактически стороны не рассчитались.

²⁷ Решение Черкесского городского суда Карачаево-Черкесской Республики от 27.11.2023 по делу № 2-4260/2023.

²⁸ Решение Избербашского городского суда Республики Дагестан от 04.06.2024 № 2-91/2024 (2-1168/2023;)-М-1106/2023.

3. ОСПАРИВАНИЕ ИЗ-ЗА НЕДЕЕСПОСОБНОСТИ ПРОДАВЦА

Риелторы могут добросовестно сопровождать сделку купли-продажи недвижимости, которую впоследствии могут оспаривать по основанию, предусмотренному ст. 177 ГК РФ. Риелторы, сопровождавшие оспариваемые сделки, могут привлекаться в качестве свидетелей для дачи показаний о психическом состоянии продавцов недвижимости.

Несмотря на то, что основным доказательством наличия или отсутствия способности понимать значение своих действий или руководить ими являются **результаты психолого-психиатрической экспертизы**, показания риелтора могут способствовать формированию фактической картины обстоятельств совершения сделки.

Риелтор **может подтвердить наличие у продавца понимания и осознания того, что заключается сделка купли-продажи недвижимости**: продавец ведет коммуникацию с риелтором (осуществляет периодические звонки), знакомится с договором и подписывает его, прибывает в место регистрации сделки (например, МФЦ), производит расчет и пр.²⁹. Более того, риелтор может указать, что продавец вел коммуникацию с сотрудником МФЦ, который сверил данные и выявил намерения продавца в отношении недвижимости³⁰.

Суды при этом, указывают, что бремя доказывания неспособности понимать значение своих действий или руководить ими лежит на лице, которое оспаривает сделку купли-продажи на основании ст. 177 ГК РФ. **На риелтора не возлагается бремя детальной проверки психического состояния истца, если из внешних обстоятельств не возникают явные сомнения**. Соответствующее обычному сделочному обороту поведение продавца, желающего продать недвижимость, его взаимодействие со всеми участвующими субъектами и принятие денежных средств такие сомнения не вызывают.



Риелтор является частным лицом, а не публичным служащим. Поэтому на него **не могут быть возложены, по существу, публичные обязанности по проверке ясного понимания** клиентом существа совершаемых им действий. Кроме того, эти обязанности уже несут нотариусы: согласно ст. 54 Основ законодательства о нотариате, **нотариус обязан разъяснить сторонам смысл и значение** представленного ими проекта сделки и **проверить, соответствует ли его содержание действительным намерениям сторон** и не противоречит ли требованиям закона.

²⁹ Апелляционное определение Саратовского областного суда от 26.09.2023 по делу № 33-8474/2023, 2-157/2023.

³⁰ Решение Кольчугинского городского суда Владимирской области от 06.02.2023 по делу № 2-1/2023.

4. ОСПАРИВАНИЕ ИЗ-ЗА НЕЗАКОННОГО ПОВЕДЕНИЯ РИЕЛТОРА

Нередки случаи, когда лица, оспаривающие сделки купли-продажи недвижимости, **заявляют о недобросовестном поведении риелторов**, сопровождавших сделку. Такое недобросовестное поведение, по мнению оспаривающих лиц, привело к приобретению либо отчуждению недвижимости в противоречие намерениям оспаривающего лица. Вместе с тем, суды скептически относятся к заявлениям о недобросовестности риелтора и не усматривают это в качестве основания для признания сделки недействительной³¹, если не представлено исчерпывающих доказательств.

Так, приобретатель при оспаривании сделки может заявлять о **сокрытии риелтором информации о реальном состоянии недвижимости**: ни риелтор, ни продавец не указали на наличие неустранимых технических недостатков у объекта³².

Однако самому приобретателю следует доказать, что недвижимость была передана с неустранимыми недостатками, которые не были оговорены продавцом и возникли до передачи объекта. При этом не в пользу покупателя могут свидетельствовать фотоматериалы, на которых явно видны указываемые дефекты, и передаточный акт, посредством которого объект принят без претензий. Тот факт, что очный визуальный осмотр помещения не производился, не имеет особой значимости, если состояние объекта возможно установить иным образом.

В указанном деле отражается обычный пример заявления о риелторской недобросовестности: оспаривающее сделку лицо указывает на недобросовестность для возможного усиления позиции при споре, однако в рамках процесса доказывания недобросовестность может не подтвердиться.

Оспаривающие лица также могут заявлять, что **подверглись давлению или угрозам со стороны риелтора** в целях заключения сделки купли-продажи³³. Как и другие подобные заявления, наличие давления и угроз в связи с заключением сделки требует доказательств со стороны оспаривающего лица.

Суд, анализируя спорные правоотношения, может установить, что оспариваемая сделка соответствует требованиям закона по форме и содержанию, заключена дееспособными лицами, договор подписан всеми его сторонами, подтвержден факт достижения соглашения по всем существенным условиям сделки и факт получения денежных средств в счет оплаты стоимости отчуждаемого имущества, а переход права собственности на спорную квартиру зарегистрирован в установленном порядке.

Установление данных обстоятельств вместе с отсутствием доказательств наличия давления и угроз позволяют судам признать сделку купли-продажи действительной и отказать в оспаривании.

Суд может признать сделку купли-продажи недвижимости недействительной, исключительно в случаях, когда есть **противоправные действия риелтора и ответчика, направленные на отчуждение имущества**. Так, в одном из дел, суд смог установить, что продавец не имел намерений продавать недвижимость, **риелтор и ответчик согласованно воспользовались нездоровым состоянием продавца** («влияние принятия запрещенных психотропных веществ»), недвижимость ранее на продажу не выставлялась, а покупатель принял решение о покупке в короткий срок, без осмотра и общения с продавцом. Более того, судом выявлено, что агентство, партнером которого назвал себя риелтор, реальную экономическую деятельность не ведет, и в противоречие деловому обороту на рынке риелторских услуг не было уплачено вознаграждение³⁴.

В указанном выше случае суд признал сделку купли-продажи недействительной, исходя из явных доказательств противоправной деятельности риелтора и покупателя. Однако такие действия значимо

³¹ Решение Приозерского городского суда Ленинградской области от 22.03.2023 по делу № 2-56/2023.

³² Апелляционное определение Верховного суда Республики Татарстан от 30.11.2023 по делу № 33-18673/2023, устояло в кассации: Определение Шестого кассационного суда общей юрисдикции от 15.04.2024 N 88-9940/2024).

³³ Решение Феодосийского городского суда Республики Крым от 14.09.2023 № 2-1689/2023.

³⁴ Апелляционное определение Калининградского областного суда от 13.03.2024 по делу № 2-3571/2023.

отклоняются от добросовестной практики на рынке риелторских услуг, не имея ничего общего с реальным ведением дел – действующее противоправно лицо, по сути, просто именуется себя «риелтором» в целях отчуждения недвижимого имущества.

Риелтор нередко оказывается посредником в сделке, которую одна из сторон впоследствии оспаривает в суде. И хотя в большинстве случаев подобное оспаривание безуспешно, такие ситуации заставляют задуматься: не требуется ли на рынке недвижимости больший контроль? В этом смысле ограничение на занятие риелторской деятельностью лицам, осужденным за особо тяжкие и экономические преступления, – мера целесообразная.

Как показало исследование судебной практики, **даже добросовестные риелторы, имеющие высокую квалификацию, могут невольно выступать посредниками в сделках, заключаемых под влиянием обмана или заблуждения.**

РЕКОМЕНДАЦИИ

В начале настоящего Отчета мы обратили внимание, что предметом регулирования могут выступать две области: область мошенничества на рынке недвижимости и сам рынок риелторских услуг. Регуляторный подход к подобным областям должен быть различен.

Борьба с мошенничеством на рынке недвижимости не является предметом настоящего исследования, и в отношении нее могут быть даны лишь общие рекомендации. В частности, для решения этой проблемы следует **усилить механизмы выявления преступлений, раскрытия мошеннических действий и их превенции.**

Что касается регулирования самого риелторского рынка, то проведенный анализ истории регулирования риелторской деятельности, анализ выдвигавшихся предложений по регулированию рынка, анализ судебной практики и социально-экономическое исследование позволяют выявить в настоящее время **две цели, которые стоят перед регулятором:**

- 1 Необходимо решить ряд гражданско-правовых проблем, складывающихся в договорной и судебной практике, из-за которых как риелторы, так и клиенты сталкиваются с несправедливыми решениями, идущими вразрез с экономической и юридической природой риелторской деятельности
- 2 Необходимо обеспечить безопасность риелторских сделок для клиентов, улучшить превентивные меры по борьбе с недобросовестными практиками

Основываясь на принципах доказательной экономики, в частности на результатах моделирования потенциальных эффектов от регулирования, мы делаем вывод о том, что данные цели могут быть достигнуты при помощи следующей регуляторной модели, которая увеличит объем «белого» рынка (на 6% или 21 млрд руб.) и значительно повысит безопасность риелторских услуг:

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

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

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

- 1) **Риелтор приобретает право на вознаграждение, когда клиент заключает сделку в результате посредничества риелтора. Если сделка не заключена или заключена без посредничества риелтора, тот не имеет права на вознаграждение (Решение проблемы бремени доказывания всей совокупности оказанных услуг).**
- 2) **Бремя доказывания отсутствия причинно-следственной связи между посредничеством риелтора и заключением сделки возлагается на клиента (Решение проблемы бремени доказывания всей совокупности оказанных услуг).**
- 3) **Риелтор несет перед клиентом фидуциарные обязанности: он должен действовать в лучших интересах клиента и не допускать конфликта интересов (Решение проблемы злоупотреблений риелторов).**
- 4) **Риелтор не отвечает за исполнение договора третьим лицом и за обременения приобретаемого права без особого на то ручательства (Решение проблемы необоснованного возложения на риелтора обязанности по проведению правовой экспертизы).**
- 5) **Клиент не имеет права на немотивированный отказ от договора, однако он не обязан заключать предлагаемую риелтором сделку (Решение проблемы злоупотребления правом клиента на немотивированный отказ от договора).**
- 6) **Риелтор имеет право на вознаграждение в том случае, если клиент заключает сделку в обход риелтора, в том числе при заключении экономически эквивалентной сделки (Решение проблемы злоупотребления в виде заключения сделки клиента с контрагентом в обход риелтора).**
- 7) **Условие об эксклюзивности риелтор вправе, но не обязан включить в договор, это условие будет юридически действительным и может быть заключено в двух формах: в форме обязательства клиента не обращаться к другим риелторам и в форме обязательства не искать контрагентов самому (Решение проблемы нарушения оговорок об эксклюзивности).**

1. ОСНОВНАЯ РЕГУЛЯТОРНАЯ МЕРА: РИЕЛТОРСКИЙ ДОГОВОР

Как показало проведенное исследование, проблемы риелторов в судебной практике являются следствием непонимания экономической и юридической природы риелторской деятельности. Решение всей совокупности проблем, описанных в настоящем Отчете, видится в принятии в России на уровне закона специального договора нового типа – **риелторского (маклерского) договора**, предоставление доступа к которому может стать серьезным мотивом для риелторов вступить в Реестр.

Правовая природа риелторского (маклерского) договора состоит в том, что клиент обязан заплатить риелтору только в том случае, **если в результате действий риелтора клиент заключает сделку с третьим лицом**. Для риелтора это означает, что он **получает вознаграждение не за конкретные услуги, а за факт сделки клиента**, а значит в возможном судебном процессе ему **следует доказать лишь заключение клиентом сделки**. И уже клиенту, если он оспаривает право риелтора на вознаграждение, приходится доказывать, что между действиями риелтора и заключением сделки нет причинно-следственной связи (например, клиент уже был знаком с предложенным риелтором третьим лицом и рассматривал его как контрагента на такой объект).

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



§ 652 Германского гражданского уложения:

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



§ 6 Закона Австрии «О маклерах»

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



Ст. 412, 413 Швейцарского обязательственного закона

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

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



Ст. 744 Гражданского кодекса Грузии

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



Ст. 788.3 Гражданского кодекса Азербайджана

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

Риелторский договор представляет из себя **принятие посреднической модели риелторской деятельности**. Риелтор рассматривается как лицо, которое **сводит клиента с третьим лицом и способствует заключению между ними сделки**, но которое не обязано по умолчанию проводить юридическую экспертизу сделки или брать на себя риски неисполнения контрагентом договора (например, риск того, что право собственности продавца будет обременено каким-либо правом третьего лица). Риелтор **может взять на себя подобные обязательства и риски, но не обязан, и суд не может ему эти обязательства и риски навязать**.

Ниже представлены решения выявленных в судебной практике проблем, которые могли бы быть достигнуты при помощи конструкции нового риелторского договора.

1. Проблема обязанности по доказыванию всей совокупности услуг

Конструкция риелторского договора предусматривает, что вознаграждение полагается риелтору не за услуги как таковые, а **за факт заключения сделки клиентом**, которое стало возможно благодаря усилиям риелтора (например, § 652 Германского гражданского уложения, § 6 Закона Австрии «О маклерах», ст. 412, 413 Швейцарского обязательственного закона).

Таким образом, риелтор **не обязан доказывать факт** каждого звонка, каждого проведенного осмотра помещения, каждого вывешенного объявления и т.д. Напротив, бремя доказывания возлагается на клиента: когда сделка, которую поручили подготовить риелтору, заключена, **именно клиенту следует доказать, что она заключена без посредничества риелтора**, если он возражает против выплаты риелтору вознаграждения.

2. Проблема возложения обязанности по проведению правовой экспертизы

Конструкция риелторского договора предполагает, что риелтор **выступает в качестве посредника, а не «универсального консультанта», гаранта от юридических рисков**. Из этого следует, что уже при заключении договора приобретает право на вознаграждение: если в будущем с приобретенным объектом возникнут юридические проблемы (например, откроются права третьих лиц на это имущество), **клиент не может за это привлекать к ответственности риелтора**. В зарубежных правовых порядках данное решение объясняется тем, что клиент является в этих отношениях принципалом и потому **несет все выгоды и риски от действий в рамках его сделки**.

При этом, как уже неоднократно подчеркивалось, риелтор, способный провести правовую экспертизу, может **закрепить дополнительно такие обязательства, а также взять ручательство за исполнение третьим лицом договора** (за переход права без обременений).

При этом **клиент не остается без защиты** – он может обратиться с иском к его контрагенту по договору (например, продавцу), потребовать от него возмещения убытков из-за неисполнения обязанности по передаче права без обременения. В нашем правовом порядке – это ст. 461 ГК РФ. Большую роль также играют в сделках с недвижимостью и **нотариусы**: так как в большинстве правовых порядков сделки с недвижимостью могут быть совершены только в нотариальной форме под страхом недействительности (например, § 311b Германского гражданского уложения), **нотариус выступает гарантом действительности сделки и «чистоты титула»**.

3. Проблема немотивированного отказа от договора

Как показало исследование судебной практики, **право на немотивированный отказ может использоваться клиентом недобросовестно**. С учетом этого в рамках риелторского договора предусматривается иной механизм защиты клиента от злоупотреблений.

Для поддержания баланса интересов в рамках риелторского договора закреплено **свободное усмотрение клиента** в том, **заключать ли ему подготовленную риелтором сделку** или нет. Иными словами, клиент **не может выйти из договорной связи с риелтором** и лишить его возможности получить вознаграждение в случае заключения сделки, но он **не обязан заключать договор с представленными риелтором контрагентами**. Отличие конструкций может быть изображено так:

Право на немотивированный отказ от договора с риелтором в договоре возмездного оказания услуг (нынешняя модель)	Право немотивированно отказаться от заключения сделки с третьим лицом в риелторском договоре (предлагаемая модель)
<p>⊕ Если клиент решает не заключать сделку, предложенную риелтором, он не может быть понужден к этому и к выплате вознаграждения</p>	<p>⊕ Если клиент решает не заключать сделку, предложенную риелтором, он не может быть понужден к этому и к выплате вознаграждения</p>
<p>▬ Если клиент решает заключить сделку с найденным риелтором третьим лицом напрямую и без участия риелтора, у риелтора нет против этих действий юридической защиты – клиент отказывается от договора и заключает сделку напрямую</p>	<p>⊕ Если клиент решает заключить сделку с найденным риелтором третьим лицом напрямую и без участия риелтора, риелтор не лишается права на вознаграждение, поскольку именно он нашел для клиента контрагента, между его действиями и заключением договора есть причинная связь</p>

4. Проблема заключения сделок в обход риелтора

Конструкция риелторского договора предусматривает **механизм борьбы против заключения сделки в обход риелтора**. С одной стороны, «физический обход», т.е. подписание документов без присутствия риелторов и втайне от него, не только **не лишает риелтора права на вознаграждения**, но и дает риелтору льготу в виде приостановления срока исковой давности до того момента, как риелтор узнает о совершившейся сделке (§ 11 Закона Австрии «О маклерах»).

С другой стороны, «юридический обход», т.е. заключение **экономически эквивалентной сделки**, также **не лишает риелтора права на вознаграждение** в конструкции нового риелторского договора (§6(3) Закона Австрии «О маклерах» ст. 748 ГК Грузии).

Экономически эквивалентная сделка – это сделка, формально отличающаяся от сделки, которую клиент поручил подготовить риелтору, но экономически ей тождественная. Например, вместо покупки клиентом найденной риелтором квартиры заключается договор купли-продажи с супругой клиента. Или вместо клиента-компании найденный объект приобретает директор и единоличный акционер организации.

Конструкция риелторского договора также признает **допустимость условия об эксклюзивности** сотрудничества риелтора и клиента (§ 14 Закона Австрии «О маклерах»). При этом **эксклюзивность может пониматься в двух смыслах**: либо обязательство не обращаться к другим риелторам, либо обязательство не обращаться к другим риелторам и не заключать сделку самостоятельно.

5. Проблема фидуциарных обязанностей

Риелторский договор в отличие от договора оказания услуг относится к посредническим договорам, т.е. **договорам по ведению чужого дела**. Особенность таких договоров состоит в том, что посредник, в данном случае – риелтор, **обязан действовать в наилучших интересах клиента** (принципала). Например, риелтор обязан раскрывать клиенту всю ставшую ему известной информацию, которая касается возможной сделки.

Главное проявление принципа фидуциарности – это **запрет финансовой заинтересованности риелтора в заключении сделки** за рамками риелторского договора с клиентом. Риелтор не может втайне работать на другую сторону сделки без согласия клиента, не может предлагать в качестве контрагента аффилированное лицо (например, принадлежащую ему компанию). Иными словами, ничто не должно подрывать уверенность клиента в том, что риелтор действует исключительно в его интересах. **Нарушение этой обязанности должно быть сопряжено с утратой права на вознаграждение** (§ 654 Германского гражданского уложения, § 5, 6 Закона Австрии «О маклерах», § 415 Швейцарского обязательственного закона).

6. Проблема манипулирования ценой в договоре

Как уже отмечалось, для риелторского договора характерно, что риелтор **не имеет права на вознаграждения до тех пор, пока клиент не заключит сделку** с третьими лицом в результате действий маклера. В Австрии риелтору даже запрещено брать предоплату по сделке (§ 7(1) Закона Австрии «О маклерах»).

Данное правило защищает клиента в двух ситуациях: когда **сделка вообще не заключена или когда она заключена без посредничества риелтора**. В обоих этих случаях клиент не обязан выплачивать вознаграждение, даже если риелтор приложил серьезные усилия к этому. Впрочем, если сделка заключена без посредничества риелтора **в связи с нарушением клиентом условия эксклюзивности в риелторском договоре, риелтор может потребовать возмещения упущенной выгоды**.

Кроме того, поскольку деятельность риелтора рассматривается в качестве **единого предоставления (посредничества)**, риелтор не может искусственно разбить свои посреднические услуги на несколько этапов и взыскивать оплату за ранние этапы, если сделка в итоге не будет заключена клиентом.

7. Риелторский договор на практике

Как может пройти взаимодействие риелтора и клиента на практике?

Рассмотрим возможную цепочку событий при выборе сторонами конструкции риелторского договора:



Таким образом, риелтор:

- 1) получает право на вознаграждение при заключении клиентом **согласованной** или **экономически эквивалентной ей сделки** в результате его посредничества;
- 2) получает право на взыскание **упущенной выгоды** при заключении сделки клиентом **в нарушение условия об эксклюзивности**;
- 3) не имеет права на вознаграждение, если **клиент не заключил сделку**, заключил ее **не в результате посредничества риелтора** или сделка оказалась **недействительной**;
- 4) несет ответственность и возмещает все убытки клиента, если по его вине (например, в связи с халатным отношением риелтора) **сделка оказалась недействительной или не была исполнена**, а также если он взял **ручательство** за исполнение сделки и она не была исполнена; если ответственность риелтора застрахована, по этому основанию отвечает и страховая компания.

2. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ: РЕЕСТР РИЕЛТОРОВ

Предложение по введению Реестра лиц, осуществляющих риелторскую деятельность, нередко предлагается в качестве меры, способной «обелить» рынок.

Названная мера преследует, с одной стороны, цель **создать для потребителя знак надежности и качества** деятельности зарегистрированного в Реестре риелтора, с другой стороны, цель **установить для государства ясный перечень лиц**, занимающихся риелторской деятельностью, и сделать их деятельность прозрачной в налоговых целях.

Введение Реестра является мерой, выгодной и для риелторов: если вступление в него не сопряжено с чрезмерными издержками, риелтор сможет получить **знак надежности для привлечения потребителей**, что позволит ему привлечь больше клиентов.

Открытым остается вопрос: должно ли вступление в Реестр быть обязательным для лиц, желающих вести риелторскую деятельность, или нет? Оба варианта предполагают свои преимущества и недостатки.

Среди преимуществ обязательного вступления в Реестр могут быть отмечены следующие:

- 1) Реестр в краткосрочный период **охватит большее число риелторов**;
- 2) Возможный мошенник, представляющийся риелтором, **не сможет объяснить свое отсутствие в Реестре необязательностью вступления в него**;
- 3) **Частичное «обеление» рынка**;
- 4) Реестр скорее станет **«знаком качества» для клиентов**.

Среди недостатков обязательного вступления в Реестр могут быть отмечены следующие:

- 1) **Полный уход «в тень» или уход с рынка риелторов**, не желающих вступать в Реестр. Однако это не означает, что эти риелторы применяют недобросовестные практики в работе;
- 2) **Увеличение стоимости риелторских услуг**;
- 3) **Вытеснение** из-за дополнительных издержек, связанных со вступлением в Реестр, **частных риелторов крупными игроками, например, агентствами недвижимости**.

Среди преимуществ добровольного вступления в Реестр могут быть отмечены следующие:

- 1) Риелторы **сами соизмеряют выгоды** (репутационные, доступ к риелторскому договору) и **издержки** от вступления в Реестр и принимают наиболее рациональное решение;
- 2) Малые игроки, в том числе занимающиеся риелторской деятельностью не на постоянной основе, **не будут вытеснены с рынка**;
- 3) **Частичное «обеление» рынка**;
- 4) Реестр скорее станет **«знаком качества» для клиентов**.

Среди недостатков добровольного вступления в Реестр могут быть отмечены следующие:

- 1) **Увеличение стоимости риелторских услуг**;
- 2) Возможные мошенники смогут **объяснять свое отсутствие в Реестре его добровольностью**.

3. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ: СТРАХОВАНИЕ И ЭКЗАМЕН

Эффекты Реестра во многом предопределяются условиями, которые законодатель устанавливает для вступления в Реестр. Двумя наиболее обсуждаемыми мерами являются **экзамен и подтверждение риелтором его квалификации и страхование ответственности**.

Сами квалификационные требования к риелторам не являются редкостью. Так, например, в Германии риелторы (маклеры в сфере недвижимости) обязаны раз в три года проходить 20-часовой курс по общим основам профессии (ценообразованию, принципам маклерского договора, обращения к нотариусу и т.д.)³⁵. Вместе с тем следует отчетливо понимать, что повышение квалификации **может дать лишь общие знания и не сделает из риелтора юридического специалиста**. Кроме того, прохождение курсов **не дает определенных гарантий клиенту** (риелтор может забыть усвоенные знания, не применить их по ошибке) и **никак не защищает от мошенников** – мошенник, не имеющий судимости, может включиться в Реестр и получить действительную квалификацию, однако это **не предотвратит мошеннические действия**. Как показало социально-экономическое исследование и математическое моделирование эффектов, введение этого требования также **повлечет повышение цен**, следствием которого станет кратковременное снижение рынка на 14-16 млрд рублей.

Страхование **дает клиенту четкие гарантии компенсации** и отчасти **защищает от мошенников, перекладывая на страховые компании риск мошенничества** тех лиц, которые решили вступить в Реестр. Регулятору следует выбрать одну из этих мер, руководствуясь преимуществами и недостатками каждой из них.

Среди преимуществ страхования как условия вступления в Реестр могут быть отмечены следующие:



- 1) Клиенты получают **ясную гарантию возмещения убытков**;
- 2) Это условие **позволит защитить клиента от мошенников**.

Среди недостатков страхования как условия вступления в Реестр могут быть отмечены следующие:



- 1) **Увеличение стоимости услуг**;
- 2) Из-за высокой эластичности спроса риелторы спустя некоторое время будут вынуждены взять эти убытки на себя, что **ударит по малому бизнесу**.

Среди преимуществ экзамена как условия вступления в Реестр могут быть отмечены следующие:



- 1) Для клиентов **снижается риск утраты прав из-за неверных советов риелтора**.

Среди недостатков экзамена как условия вступления в Реестр могут быть отмечены следующие:



- 1) Обучение **не дает клиентам гарантии компенсации** возникших убытков;
- 2) Это условие **не защищает клиентов от мошенников**;
- 3) **Увеличение стоимости услуг**;
- 4) **Удар по малому бизнесу**.

³⁵ § 34c (2a) Gewerbeordnung, Verordnung über die Pflichten der Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger, Baubetreuer und Wohnimmobilienverwalter (Makler- und Bauträgerverordnung - MaBV). Anlage 1 (zu § 15b Absatz 1). URL: https://www.gesetze-im-internet.de/gewo/_34c.html, https://www.gesetze-im-internet.de/gewo_34cdv/anlage_1.html.

4. ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК РАЗЛИЧНЫХ РЕГУЛЯТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ

Как показали данные социально-экономического исследования, на восприятие риелторами возможных регуляторных моделей влияет два фактора: **обязательность меры и сопряженные с ней расходы риелторов.**

Обязательные и сопряженные с несением затрат меры вызывают у риелторов негативную реакцию и ведут к **уходу части риелторов в теневую зону рынка**, при этом при совмещении обязательных и сопряженных с несением расходов мер негативный эффект увеличивается.

Напротив, **добровольность модели и отсутствие в ней затрат** воспринимаются риелторским сообществом **позитивно**. Такие характеристики модели **стимулируют риелторов выйти из теневой зоны рынка.**

Позиция риелторов относительно шести моделей (готовы ли они продолжить работу при рассматриваемой регуляторной модели, или же они уйдут в теневую зону рынка), а также качественная оценка модели относительно влияния на безопасность риелторских услуг может быть представлена в следующей таблице.

	Страхование и обязательный Реестр	Обучение и обязательный Реестр	Обязательный Реестр	Страхование и добровольный Реестр	Обучение и добровольный Реестр	Добровольный Реестр
Влияние на объем белого рынка	▼ -36% (129 млрд руб.)	▼ -33% (117 млрд руб.)	▼ -21% (74 млрд руб.)	▲ +6% (21 млрд руб.)	▲ +6% (22 млрд руб.)	▲ +12% (42 млрд руб.)
Влияние на безопасность риелторских услуг	▲ Высокое влияние	▲ Среднее влияние	▼ Низкое влияние	▲ Высокое влияние	▲ Среднее влияние	▼ Низкое влияние

Как видно из сравнения двух основных эффектов от выбора одной из моделей, оптимальной видится совмещение таких мер как **добровольный Реестр и страхование ответственности риелторов**. С одной стороны, этот сценарий ведет к увеличению объема белого рынка, а с другой – способствует существенному повышению безопасности риелторских услуг.

Положительные эффекты этой модели могут быть усилены предоставлением риелторам дополнительного стимула для вступления в Реестр – **права на заключение риелторского договора**, описанного выше.

5. ПРЕДЛАГАЕМАЯ РЕГУЛЯТОРНАЯ МОДЕЛЬ

Среди возможных конструкций, с учетом соотношения регуляторной эффективности и влияния на рынок риелторской деятельности, мы полагаем наиболее эффективной будет следующая модель.

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

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

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

- 1) **Риелтор приобретает право на вознаграждение, когда клиент заключает сделку в результате посредничества риелтора. Если сделка не заключена или заключена без посредничества риелтора, тот не имеет права на вознаграждение (Решение проблемы бремени доказывания всей совокупности оказанных услуг).**
- 2) **Бремя доказывания отсутствия причинно-следственной связи между посредничеством риелтора и заключением сделки возлагается на клиента (Решение проблемы бремени доказывания всей совокупности оказанных услуг).**
- 3) **Риелтор несет перед клиентом фидуциарные обязанности: он должен действовать в лучших интересах клиента и не допускать конфликта интересов (Решение проблемы злоупотреблений риелторов).**
- 4) **Риелтор не отвечает за исполнение договора третьим лицом и за обременения приобретаемого права без особого на то ручательства (Решение проблемы необоснованного возложения на риелтора обязанности по проведению правовой экспертизы).**
- 5) **Клиент не имеет права на немотивированный отказ от договора, однако он не обязан заключать предлагаемую риелтором сделку (Решение проблемы злоупотребления правом клиента на немотивированный отказ от договора).**
- 6) **Риелтор имеет право на вознаграждение в том случае, если клиент заключает сделку в обход риелтора, в том числе при заключении экономически эквивалентной сделки (Решение проблемы злоупотребления в виде заключения сделки клиента с контрагентом в обход риелтора).**
- 7) **Условие об эксклюзивности риелтор вправе, но не обязан включить в договор, это условие будет юридически действительно и может быть заключено в двух формах: в форме обязательства клиента не обращаться к другим риелторам и в форме обязательства не искать контрагентов самому (Решение проблемы нарушения условия об эксклюзивности)**

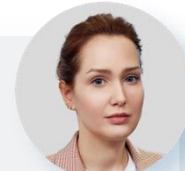
АВТОРЫ

Екатерина
Папченкова



Партнер Центра доказательной экспертизы
Института Гайдара

Лора
Накорякова



Партнер Центра доказательной экспертизы
Института Гайдара, К.э.н.

Любовь
Филин



Заведующий лабораторией доказательной
регуляtorики Института Гайдара

Антон
Белоглазов



Заведующий лабораторией доказательной
экономики Института Гайдара

Вадим
Ваулин



Ведущий юрист-аналитик лаборатории
доказательной регуляtorики
Института Гайдара

Роман
Карих



Старший научный сотрудник лаборатории
доказательной экономики
Института Гайдара

Ростислав
Бевзенко



Юрист-аналитик лаборатории доказательной
регуляtorики Института Гайдара



ЦЕНТР
ДОКАЗАТЕЛЬНОЙ
ЭКСПЕРТИЗЫ

