



Торгово-промышленная палата  
Российской Федерации



АНАЛИТИКА. БИЗНЕС. ПРАВО

# Проведение независимого исследования необходимости регулирования риелторской деятельности

Материалы для обсуждения

Исследовательский центр «ABL»

 [www.abl-center.ru](http://www.abl-center.ru)     [hello@abl-center.ru](mailto:hello@abl-center.ru)     + 7 (495) 799-15-44

 г. Москва, Варшавское шоссе, д. 33, к. 3, каб. 18/19 (11)

# Обоснование регулирования риелторской деятельности должно исходить из исследования **нескольких ключевых вопросов**, требующих осмысления

Именно данные критерии позволяют ответить на вопросы: кого регулируем и как

1

## Состояние рынка

- Определение объема рынка риелторских услуг (в денежном выражении); в количестве субъектов, структура рынка субъектов
- Выявление основных моделей предоставления риелторских услуг
- Анализ динамики развития рынка, в том числе с учетом кризиса рынка
- Оценка доли теневого сектора риелторских услуг в общем объеме рынка

2

## Анализ зарубежного опыта регулирования

- Выявление основных моделей регулирования
- Определение наиболее эффективного зарубежного опыта

4

## Социологический анализ

- Проведение опроса клиентов риелторов
- Проведение опроса риелторов

3

## Анализ рисков и судебной практики

- Сбор и анализ судебной статистики по гражданско-правовым спорам
- Сравнительный анализ с периодом действия лицензирования риелторской деятельности
- Уголовно-правовой и криминологический анализ
- Классификация типовых правонарушений в сфере риелторской деятельности и оценка их распространенности.
- Выявление соотношения числа споров и приговоров в общем числе сделок с недвижимостью с участием риелторов

5

## Оценка выгод-затрат государства

Оценка затрат-выгод государства, участников сделок с недвижимостью и профессионального сообщества при введении регулирования (по ряду критериев)



Торгово-промышленная палата  
Российской Федерации



АНАЛИТИКА. БИЗНЕС. ПРАВО

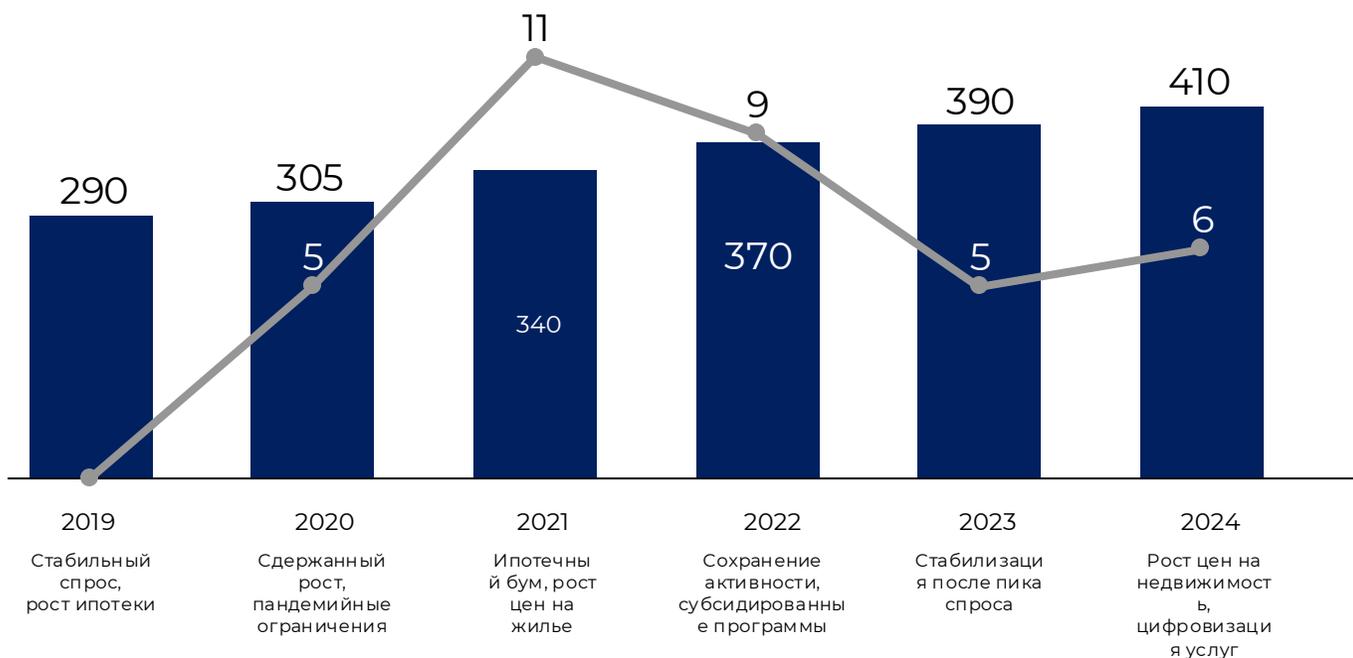
## Раздел 1. Экономический анализ

# **1.1. Анализ текущей ситуации на рынке риелторских услуг**

# Совокупный объем рынка риелторских услуг в России оценивается примерно в 410 млрд Р<sup>1</sup>

Рынок риелторских услуг демонстрирует устойчивую положительную динамику: за последние 5 лет его объем увеличился почти на треть

Динамика объема рынка риелторских услуг в России, руб. и % по динамике (оценка<sup>2,3</sup>)



Источник: 1 - Исследование ЦДЭ; 2 - Анализ рынка риелторских услуг РБК; 3 - Оценка АБП

## При этом отрасль является высокочувствительной к внешним факторам

Существуют объективные вызовы, которые необходимо учитывать при введении регулирования<sup>3</sup>



### Снижение доступности жилья для населения

Высокие цены и рост ставок по ипотеке сокращают число сделок, особенно в сегменте «первички»



### Макроэкономическая неопределенность

Колебания доходов населения и инфляция делают спрос менее предсказуемым



### Региональная диспропорция

В крупных городах рынок перенасыщен, в малых и средних городах спрос слабый, что снижает потенциал расширения



### Высокая чувствительность к госполитике в ипотеке

Программы субсидирования стимулируют спрос, но их сворачивание резко снижает активность рынка

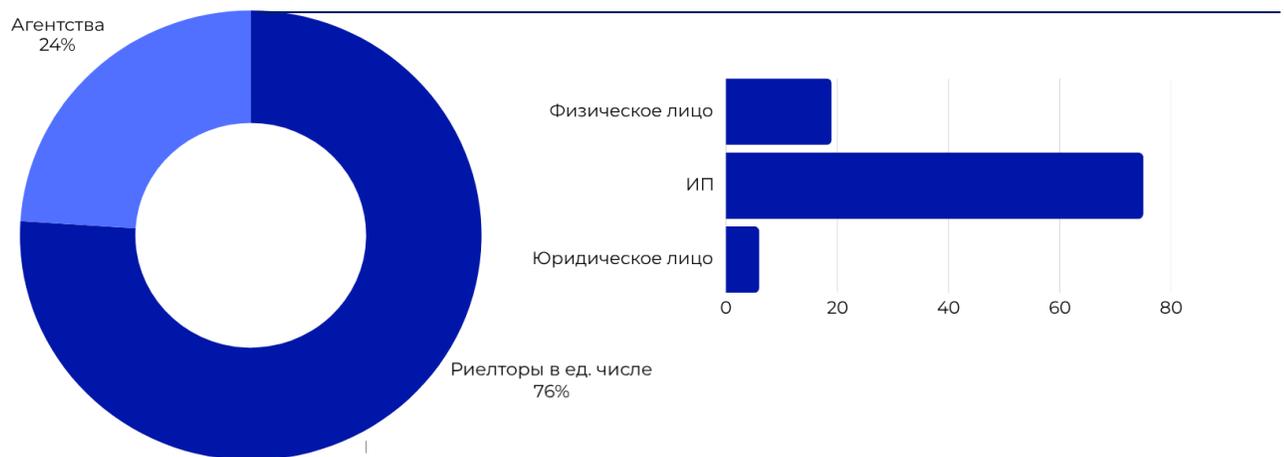
## В настоящее время по численности и структуре участников рынок фрагментирован: преобладает индивидуальная занятость и микробизнес

Точный размер «теневого рынка»<sup>1</sup> неизвестен. Предположительно его можно оценить в 41,6% от всего объема рынка риелторских услуг, что подтверждается 2 дополнительными методами

**550**  
тыс. чел.<sup>1</sup>

количество лиц, оказывающих  
риелторские услуги

**76%** рынка занимают риелторы в единственном числе<sup>1</sup>



Источник: 1 - Исследование ЦДЭ

## При этом сам рынок сконцентрирован в основном в крупных городах<sup>1</sup>



Концентрация в крупнейших агломерациях и преобладание индивидуальной занятости формируют высокую вариативность качества и практик. Для регулятора это означает: **модель «сильной лицензии как для крупных профучастников» может оказаться чрезмерной** - нужны посильные требования для ИП/самозанятых

## Размер вознаграждения риелторов остается в целом стабильным

При этом повышение суммы вознаграждения в денежном выражении происходит за счет удорожания жилья, а не повышения процента от суммы сделки, **в связи с этим регулирование ценовой политики в этой части представляется излишним**

Купля-продажа

# 3-5%

### от суммы сделки

вознаграждение риелтора при сопровождении сделок купли-продажи<sup>1</sup>

# 216-360

### тыс. рублей

сумма вознаграждения риелтора при сопровождении сделок купли-продажи объекта (по усредненной стоимости)<sup>1</sup>

Аренда

# 61%

### от суммы сделки

вознаграждение риелтора при сопровождении сделок найма (аренды)

# 27,1

### тыс. рублей

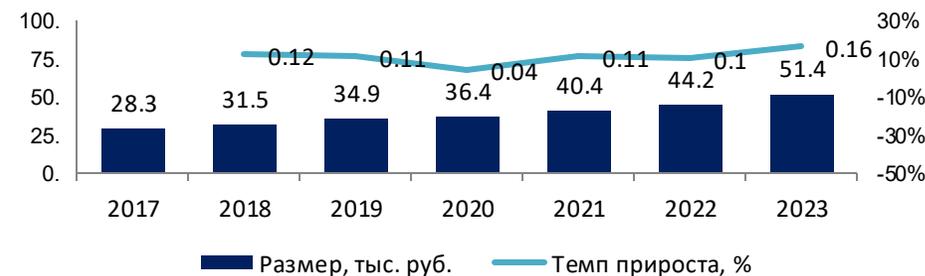
сумма вознаграждения риелтора при сопровождении сделок найма (аренды) объекта (по усредненной стоимости)<sup>1</sup>

Источник: 1 - Исследование ЦДЭ; 2 – Росстат; 3 – Город работ

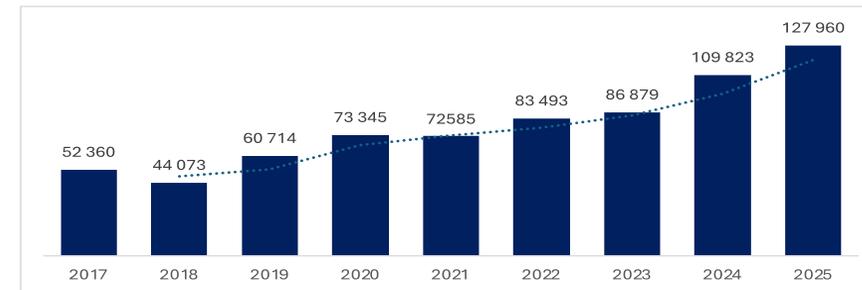
## Среднемесячная заработная плата риелторов также демонстрирует рост

Разница между официальной и реальной зарплатой составляет в среднем 40-43% (в зависимости от года), что может быть связано не столько с регулированием самой риелторской деятельности, сколько в целом со сложившейся практикой реализации трудовых отношений в сегменте услуг, налоговым контролем и размером налоговых и социальных отчислений, а также со сложившейся практикой рынка в завышении зарплатных объявлений

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата риелторов, по данным ЕМИСС, тыс. руб.<sup>1</sup>



Среднемесячная заработная плата риелторов, по данным Город Работ, тыс. руб.<sup>3</sup>



# По договорным конструкциям выделяют три группы договорно-правовых моделей осуществления риелторской деятельности<sup>1</sup>

в связи с этим с регуляторной точки зрения важно определить, что такое «риелторская услуга»

84% опрошенных клиентов заключают договор с риелтором

## Посреднические договоры

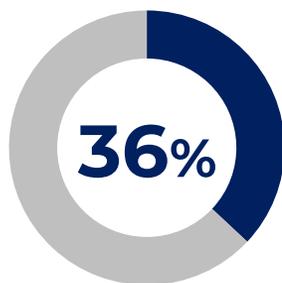
- договоры на предоставление посреднических услуг
- агентские договоры
- договоры поручения
- брокерский договор

## Договоры оказания услуг

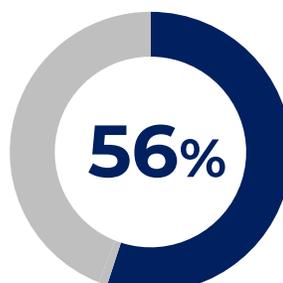
- договоры оказания услуг (риелторских услуг, услуг по подбору объекта недвижимости/по поиску покупателя/арендатора)
- договоры на оказание информационно-консультационных услуг/ маркетинговых услуг

## Договоры подряда

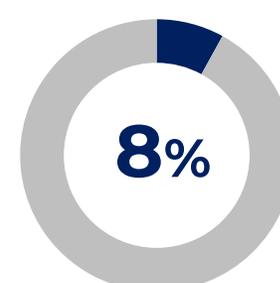
- договоры по реализации отдельных видов работ с конкретным результатом



Риелторов заключают посреднические (агентские) договоры



Риелторов заключают договор оказания услуг



Риелторов заключают смешанные договоры

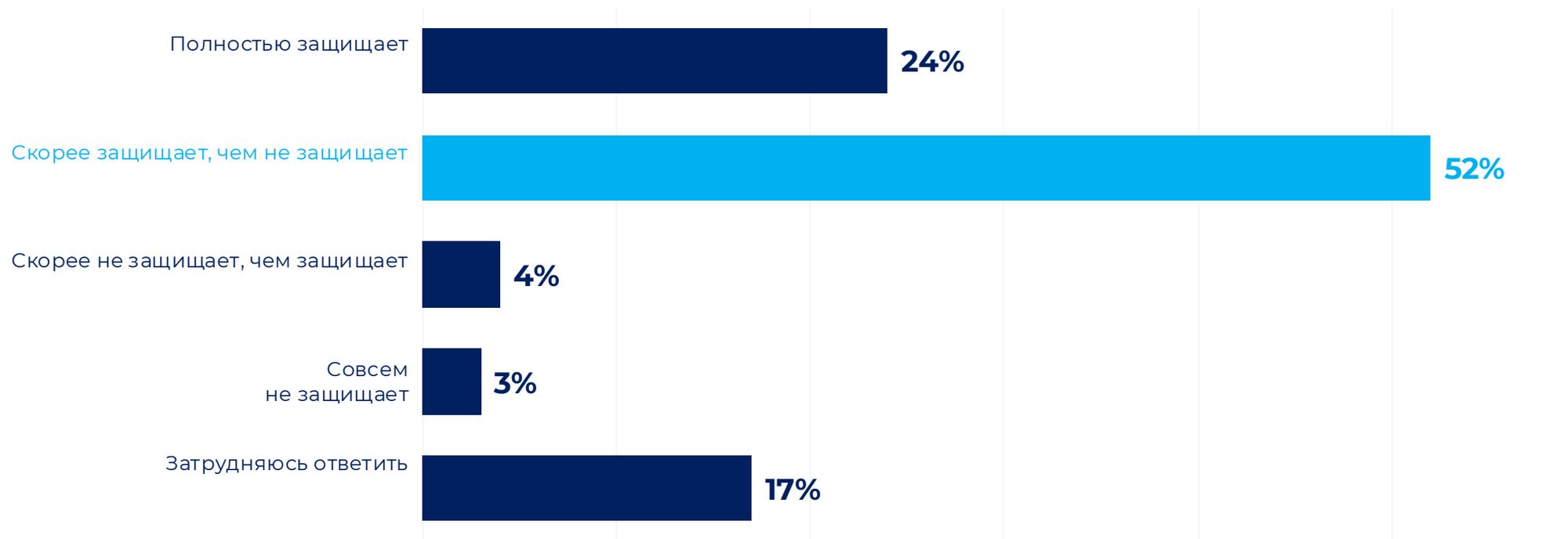
<sup>1</sup> – по данным анализа судебной практики и опроса АБП

## Указанные договорные конструкции, по мнению риелторов, в большей степени защищают их интересы и интересы клиентов

Распределение респондентов по вопросу

«Как Вы считаете, в достаточной ли степени используемый Вами договор защищает Ваши интересы и интересы клиентов?»

% от 1600 респондентов<sup>1</sup>

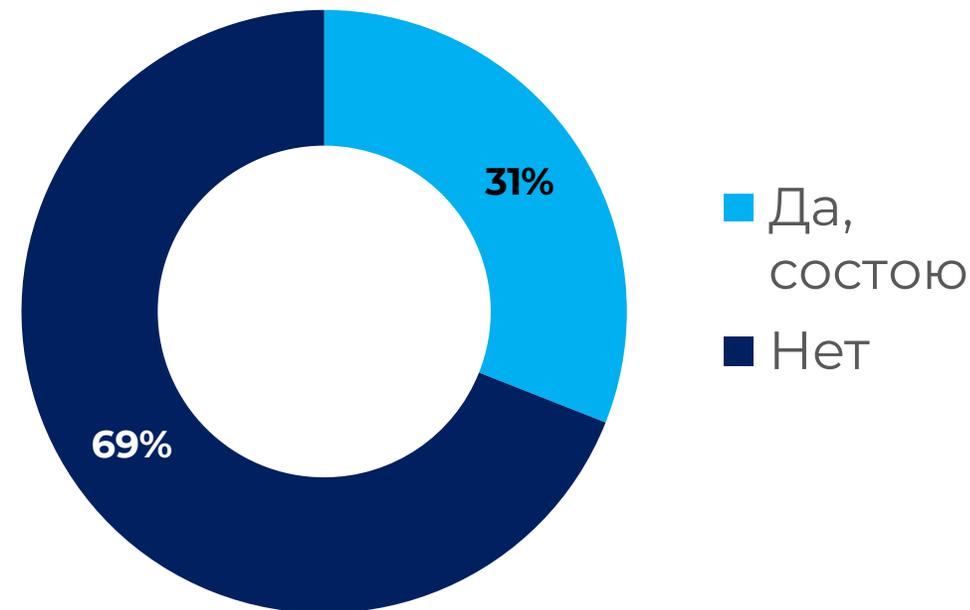


<sup>1</sup> – по данным опроса АБП

## С позиции роли СРО в регулировании рынка стоит отметить **среднюю представленность риелторов в профессиональных сообществах**

Указанное необходимо учитывать при рассмотрении модели саморегулирования и оценки издержек отрасли

Распределение респондентов по вопросу «Состоите ли Вы в каком-либо профессиональном объединении риелторов?», % из 1600 респондентов



# Основные выводы

01. Рынок демонстрирует устойчивый рост (до 802 млрд Р к 2030 г.), но остается **высокочувствительным к макрофакторам и госполитике**.
02. **Фрагментированность и преобладание индивидуальной занятости** свидетельствует о чувствительности к обременительным мерам регулирования
03. **Для рынка характерно наличие «серой зоны» (41,6% оборота)**, что свидетельствует о наличии потенциала для дальнейшего его обеления
04. **Существует правовая неопределенность в определении риелтора**, риелторской деятельности и состава услуг, что поможет решить многие проблемы рынка
05. **84% опрошенных клиентов заключают договоры с риелтором**, среди которых преобладают договоры об оказании услуг.

## **1.2. Оценка экономических потерь бюджета при отсутствии регулирования**

# Сценарии сокращения «теневого» сектора риелторских услуг

Опираясь на результаты проведенного опроса, с учетом особенностей сценарного экономического моделирования

## 01. Негативный сценарий

Никакого сокращения тени не наблюдается в связи с тем, что регулирование не направлено напрямую на появление количественных инструментов контроля риелторов, ответственности и стимулов.

## 02. Базовый сценарий

При эффективном внедрении инструментов, упрощающих количественный контроль риелторов в той или иной модели, теневой рынок сократится на 25%. Оценка проведена на основе российских экономических сфер, в которых были введены количественные, регистрационные, реестровые решения.

## 03. Позитивный сценарий

при полном эффективном правоприменении, внедрении мер ответственности и дополнительных позитивных стимулов (например, доступ к информации, направленный в том числе на количественный учет риелторов) обеление возможно до 70%. Оценка проведена на основе зарубежного опыта проведения подобных реформ (количественные инструменты сочетаются с доступом к сервисам для риелторов).

**Точная оценка масштабов «обеления» рынка в результате введения регулирования деятельности риелторов сопряжена с высокой степенью неопределенности.**

Динамика может существенно зависеть от качества правоприменительной практики, уровня административного контроля, а также от готовности участников рынка адаптироваться к новым условиям.

# Сценарные расчеты распределения налоговых отчислений, млрд руб.

Вид налога	Негативный сценарий (0%)	Базовый сценарий (25%)	Позитивный сценарий (70%)
НПД	0	0,955	2,675
УСН «Доходы»	0	0,000	0,000
УСН «Доходы-Расходы»	0	0,192	0,537
НДФЛ	0	0,499	1,397
Налог на прибыль	0	0,320	0,896
НДС	0	0,256	0,717
Страховые взносы ИП	0	1,908	5,341
Социальные отчисления	0	1,352	3,787
<b>Итого</b>	<b>0</b>	<b>5,482</b>	<b>15,350</b>

Источник: составлено авторами на основе данных исследования Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара.



Торгово-промышленная палата  
Российской Федерации



АНАЛИТИКА. БИЗНЕС. ПРАВО

## Раздел 2. Правовой анализ

## **2.1. Оценка рисков, основанная на анализе статистики по гражданско-правовым спорам и приговорам**

# Методология исследования

Основными этапами анализа судебной практики стали следующие действия:

## Этап 1. Формирование источниковой и эмпирической базы.

- Статистический и аналитический анализ судебной практики (2020–2024 гг. + динамика I полуг. 2025 г.)
- Поиск по ключевым понятиям: «риелтор», «специалист по операциям с недвижимостью», «агентство недвижимости», «посредник».
- Использованы: открытые массивы судебных актов, СПС, обзорные материалы «Судакт», «Кейслук» (<https://caselook.ru>), а также обзоры материалов по оспариванию сделок с недвижимостью в «КонсультантПлюс», «Гарант».

## Этап 2. Количественный и качественный анализ судебной практики, выявление исходя из анализа тенденций и выработка рекомендаций.

- Подсчет числа гражданско-правовых споров и уголовных дел по выделенным категориям/состовам с участием риелторов.
- Анализ динамики (рост/снижение количества дел).
- Качественный анализ судебных решений и приговоров для выявления типовых правонарушений в сфере риелторской деятельности, типовых оснований для оспаривания сделок с недвижимостью и оценки их распространенности в сфере риелторской деятельности.

# Рассмотренный массив судебной практики

## Часть 1.

### Статистика и анализ по гражданско-правовым спорам, связанным с риелторской деятельностью.

**А.** Гражданско-правовые споры с участием риелторов об исполнении договорных обязательств.

Дела о ненадлежащем качестве услуг, расторжении договоров, взыскании/оспаривании вознаграждения.

**Цель:** оценить объем споров и причины типовых нарушений в договорных отношениях.

**Б.** Гражданско-правовые споры, связанные с оспариванием сделок с недвижимостью, совершенных при участии риелторов.

Иски о признании недействительными сделок купли-продажи, дарения, найма, аренды. Споры, связанные с дефектами воли/волеизъявления, скрытыми дефектами объекта, правами третьих лиц, отсутствием проверки юридической чистоты сделки.

**Цель:** оценить роль риелтора в предотвращении или возникновении спора.

---

## Часть 2.

### Уголовно-правовой и криминологический анализ привлечения к уголовной ответственности за совершение преступлений риелторами на рынке недвижимости в период 2020-2025 гг.

Приговоры по преступлениям против имущественных прав собственников и рынка недвижимости, где участником сделки с недвижимостью являлся риелтор.

**Цель:** выявить криминальные схемы на рынке недвижимости с участием риелторов, динамику преступлений, региональные особенности, портрет нарушителя и какую роль играл непосредственно риелтор в совершении преступления

---

## Часть 3. Сравнительный анализ.

Сопоставление с периодом действия лицензирования риелторской деятельности (с учетом корректирующих коэффициентов).

---

## Часть 4. Соотношение споров и приговоров.

Определение доли судебных разбирательств в общем числе сделок с участием риелторов.

## Часть 1.

# Статистика и анализ по гражданско-правовым спорам, связанным с риелторской деятельностью

## А. Гражданско-правовые споры с участием риелторов об исполнении договорных обязательств.

Риелторы по-разному оформляют договорные отношения с клиентами. Во всех рассмотренных ниже судебных делах заключались договоры с использованием различных договорных конструкций и различных наименований:

- договоры возмездного оказания услуг, в том числе эксклюзивные договоры оказания услуг
- договоры об оказании риелторских услуг (по подбору объекта недвижимости/по поиску покупателя/арендатора)
- договоры на оказание информационно-консультационных услуг/ маркетинговых услуг
- договоры на предоставление посреднических услуг
- агентские договоры
- договоры поручения
- брокерские договоры
- маклерские договоры

Статистика судебных споров об исполнении обязательств по двум группам договоров:  
**посреднические договоры и договоры оказания услуг с участием риелторов**

Критерий	Споры по посредническим договорам	Споры по договорам оказания услуг	Общее количество споров
2025 (полугодие)	31	34	65
2024	67	117	184
2023	74	109	183
2022	86	114	200
2021	69	110	179
2020	42	84	126
Итого	369	568	937

Источник: составлено авторами.

# Несовершенство договорных отношений показывает проблемы, которые имеются в судебной практике, как со стороны риелтора, так и со стороны клиента

## Риелторы

---

Неисполнение и ненадлежащее исполнение обязательств

Несправедливые условия договора

В неоднозначных спорах применение стандарта «сильной» стороны договора

## Клиенты

---

«Обход» риелтора клиентами

Неуплата вознаграждения, оспаривание размера вознаграждения

Работа с несколькими риелторами вопреки условию эксклюзивности

# Дефиниция «риелторских услуг» в судебной практике

Несмотря на отсутствие законодательного определения, суды активно используют термины **«риелторские услуги»** и **«риелторская деятельность»**. Вынужденно формируют собственное понятие, признавая специфичность риелторской услуги.

Статистика использования судами понятий **«риелторская услуга», «риелторская деятельность»**

Критерий	Риелторская услуга	Риелторская деятельность
2020–2025 гг.	827	232

Источник: составлено авторами.

**По судебной практике последних 5 лет под «риелторскими услугами» понимается деятельность:**



агента, поверенного, брокера, дилера, посредника при сделках с недвижимостью



по организации торговли недвижимостью или созданию объектов для последующей продажи/передачи



по доверительному управлению недвижимостью



по консультированию, анализу рынка и иным возмездным сопутствующим услугам

# Роли риелтора в гражданско-правовых договорах

<b>Информационный посредник</b>	<b>Организатор сделки</b>	<b>Юридический посредник</b>
<p>Сбор и передача сведений о недвижимости.</p> <p>Ответственность риелтора сводится к достоверности предоставленной клиенту информации.</p>	<p>Активное участие в переговорах, подготовка предварительных соглашений и согласование условий.</p> <p>Суды оценивают не процесс оказания услуг, а реальный результат.</p>	<p>Не только организационное участие, но и проверка юридической безопасности сделки, ее сопровождение.</p>

## Б. Гражданско-правовые споры, связанные с оспариванием сделок с недвижимостью, совершенных при участии риелторов

Доля гражданско-правовых споров с участием риелторов в 2024 году составила 0,074 % от общего числа сделок с их участием (842 спора).

Критерий	Оспаривание договоров купли-продажи недвижимости	Оспаривание договоров дарения недвижимости	Оспаривание договоров аренды	Оспаривание договоров найма ж/п	Общее количество оспариваний
2025 (полугодие)	105	17	5	6	133
2024	393	62	140	63	658
2023	257	106	97	41	501
2022	260	54	11	5	330
2021	243	69	45	33	390
2020	359	154	107	71	691
<b>Итого количество оспариваний:</b>	<b>1 617</b>	<b>462</b>	<b>405</b>	<b>219</b>	<b>2 703</b>

Источник: составлено авторами.

В судебной практике видно, что риелторы, как правило, содействуют заключению сделок, преимущественно ссылаются на отсутствие обязанностей осуществлять проверку юридической чистоты сделки.

При этом суды не поддерживают подход риелторов, оправдывающих свои действия отсутствием юридических обязанностей в отношении с клиентами – физическими лицами, отмечая, что **риелтор является профессиональным участником рынка.**

Примечание: если предмет не определен, то суды считают по умолчанию, что должен проводить весь комплекс действий, считая риелтора профессиональным участником рынка.

Наличие риелтора в цепочке оспариваемой сделки не является автоматическим индикатором его вины, а свидетельствует о необходимости более четкого определения его правового статуса и границ ответственности в сделке.

## Классификация типовых оснований для оспаривания сделок с недвижимостью и оценка их распространенности в сфере риелторской деятельности

Основание оспаривания	Статья ГК РФ	2020	2021	2022	2023	2024	2025 (полугодие)	Общее количество оспариваний
Незаконное отчуждение объекта недвижимости, нарушение прав заинтересованных лиц	ст. 168, ст. 10	87	93	108	106	120	37	551
Антисоциальные сделки, в том числе с нарушением прав несовершеннолетних и других лиц	ст. 169	13	12	9	12	11	2	59
Мнимые и притворные сделки	ст. 170	63	64	70	69	75	22	363
Сделки, совершенные в состоянии, исключающем понимание их значения	ст. 177	12	37	20	38	44	29	180
Существенное заблуждение	ст. 178	49	51	44	48	76	16	284
Сделки под влиянием обмана, насилия, угрозы и кабальное отчуждение недвижимости	ст. 179	28	31	47	62	72	25	265
<b>Итого количество оспариваний:</b>		<b>252</b>	<b>288</b>	<b>298</b>	<b>335</b>	<b>398</b>	<b>131</b>	<b>1702</b>

Источник: составлено авторами.

## Часть 2.

# Уголовно-правовой и криминологический анализ региональных особенностей привлечения к уголовной ответственности за совершение преступлений риелторами на рынке недвижимости в период 2020-2025 (первое полугодие) гг.

Совершение преступлений на рынке недвижимости можно классифицировать исходя из деления на рынок **первичной и вторичной недвижимости**.

### Обстоятельства совершения преступлений на рынке **первичной недвижимости**:

- приобретение недвижимости в ипотеку;
- долевое участие в строительстве жилья;
- приобретение жилья в рамках различных федеральных и региональных целевых социальных программ.

### Характер преступных действий на рынке **вторичной недвижимости**:

- обман при продаже доли собственности приватизированного жилья;
- продажа квартиры по заведомо подложной доверенности;
- одновременная продажа квартиру нескольким лицам;
- обман при признании сделки недействительной.

## Что касается уголовных дел, то важно учитывать также роль риелтора (являлся ли мошенник легальным риелтором или нет)

Доля приговоров с участием риелторов в 2024 году составила 0,05 % от общего числа сделок с их участием (520 приговоров).

### Количество приговоров по имущественным преступлениям, в которых риелтор фигурирует как участник сделки

	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г	2024 г	2025 (полугодие)	Итого:
Ст. 159 УК РФ	198	300	278	226	201	67	1270
Ст. 159 <sup>2</sup> УК РФ	28	42	113	117	200	81	581
Ст. 160 УК РФ	22	37	46	48	62	27	242
Ст. 163 УК РФ	21	34	30	29	31	3	148
Ст. 170 УК РФ	1	2	1	-	1	-	5
Ст. 179 УК РФ	1	2	4	5	7	1	20
Ст. 200 <sup>3</sup> УК РФ	8	10	6	12	18	1	55
<b>Итого количество приговоров</b>	279	427	478	437	520	180	2321

Примечание: не учитывались оправдательные приговоры в связи с отсутствием мотивировочной части

# Роль риелторов в уголовных делах

Исследование показало, что **лица, оказывающие риелторские услуги, фигурируют в двух ролях:**

- как **непосредственные исполнители преступлений (субъекты);**
- как **свидетели**, так или иначе взаимодействовавшие с субъектом преступления.

**в 37% приговоров действия риелтора не признаны противоправными:**

обязательства исполнены добросовестно, умысел сторон сделки предвидеть невозможно.

## Использование недвижимости в противоправных целях:



# Противоправные действия риелторов

Остальные **63% случаев** следует классифицировать **по степени общественной опасности** деяний, совершенных лицами, работающими в сфере операций с недвижимостью.

## Ненадлежащее исполнение обязанностей риелтором

### Действия, создающие условия для преступлений:

- 10%** отсутствие проверки личности участников сделки
- 9%** отсутствие проверки правоустанавливающих документов
- 5%** передача чужих документов без согласия собственника
- 39%** деятельность без договора при официальной занятости в смежной сфере
- 46%** деятельность без договора при оказании сопутствующих услуг (ремонт, оформление тех. документов)

## Действия риелтора без признаков общественной опасности, но способствующие преступлениям

- 44%** помощь в сделке по заниженной стоимости
- 56%** посредничество при знакомстве участников будущих противоправных действий (например, обналичивание материнского капитала)

## Осознанные противоправные действия риелтора

- 10%** выдает себя за риелтора с целью хищения имущества
- 50%** совершает противоправные действия самостоятельно на основании гражданско-правового договора
- 31%** совершает противоправные действия самостоятельно, используя служебное положение по трудовому договору
- 9%** организует противоправные действия, имея длительный опыт и связи в госструктурах

## **2.3. Анализ зарубежного опыта и выявление лучших практик регулирования**

# Правовая часть исследования была начата с **анализа** **зарубежного опыта**

## 1 Описание методов

В рамках данного исследования была проведена экспертная оценка зарубежного опыта правового регулирования

Методология включала в себя:

1. **Выявление моделей регулирования** риелторской деятельности.
2. **Составление балльно-рейтинговой методики** оценки зарубежного опыта по высокочувствительным областям рынка
3. **Оценка каждой модели** на примере наиболее открытых с точки зрения информации юрисдикций с учетом верхнеуровневой оценки факторов, влияющих на общее положение страны
4. **Выявление наиболее эффективных моделей регулирования** на основе проведенного анализа в соответствии с представленной методологией

## 2 Исследовательская база

Для оценки зарубежного опыта были проанализированы все модели регулирования рынка риелторских услуг.

18

юрисдикций с разными моделями регулирования рассмотрены в рамках исследования

2022-2025

период исследования рынка в различных странах

3

## Методологические ограничения

- Балльная система условна. **Отсутствуют полные статистические данные**, поэтому в некоторых случаях используются усредненные показатели по странам, внутри стран могут быть региональные различия.
- Факторный анализ отражает общий фон, **часть разницы может быть не связана с регулированием**
- Данные из открытых источников имеют **временные лаги** и методологию сбора, отличающуюся по странам
- **Сравнение моделей носит ориентировочный характер** - результаты показывают тенденции, но не абсолютную «эффективность» или «не эффективность».

# Итоговый рейтинг по регулированию риелторской деятельности по зарубежным моделям

В части эффективности - чем ближе разница к нулю, тем более эффективно работает регулирование в реальном контексте. Большое отрицательное значение означает, что регулирование выглядит сильным «на бумаге», но слабо реализуется в условиях страны. Низкий методологический балл и отрицательная эффективность говорит о слабой модели регулирования

Страна	Итог по методологии	Итог по факторам	Среднее двух	Эффективность регулирования
Лицензионная/разрешительная	4,81	4,93	4,87	- 0,13
Саморегулируемая	4,61	4,32	4,47	0,29
Реестровая/разрешительная	6,14	4,59	5,37	1,54
Договорная	3,99	4,49	4,24	- 0,50
Смешанная	6,04	4,93	5,48	1,11

**2.4. Анализ потребности, возможности и вариантов установления права риелторов на получение информации об объекте недвижимости и о контрагенте, правообладателе**

# В сфере недвижимости получение достоверной информации об объектах и участниках сделок имеет критическое значение для обеспечения безопасности и «чистоты» сделок

**29%**

**риелторов**

указывают на проблему доступа к информации<sup>1</sup>

**14%**

**гражданско-правовых споров**

возникли по причине отсутствия у риелтора необходимой информации информацией<sup>2</sup>

**93%**

**клиентов риелторов**

хотели бы, чтобы их риелтор сообщал все подробности об объекте недвижимости и контрагенте<sup>1</sup>

**на 0,5%**

**от суммы комиссии риелтора**

увеличивается стоимость услуг риелтора при обращении к сторонним сервисам проверки объектов и контрагентов<sup>2</sup>

Обеспечение риелторам определенных прав на получение сведений об объекте и контрагенте отвечает публичным интересам – снижению количества имущественных споров на рынке жилья.

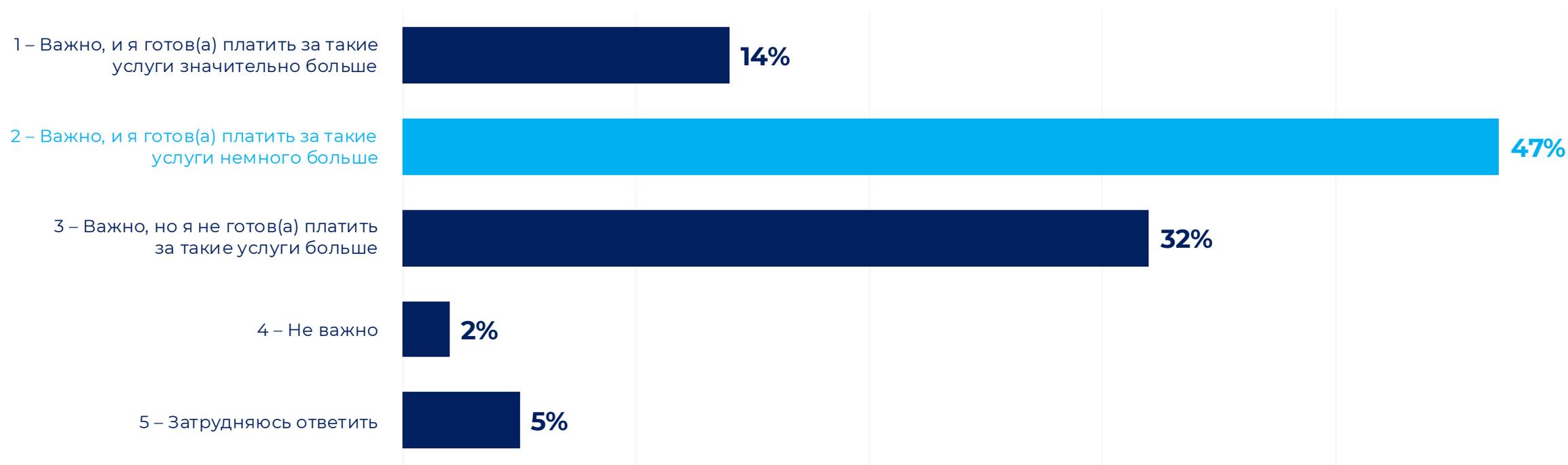
# При этом актуальность данного вопроса исходит прежде всего от потребителя, готового дополнительно платить за такую проверку

Распределение респондентов по вопросу

«Насколько для Вас важно, чтобы риелтор мог провести проверку другой стороны сделки и объекта недвижимости на предмет потенциальных рисков сделки? Если важно, то Вы готовы или нет заплатить за такие услуги больше, чем без проверки?»

% от 1600 респондентов

1 вариант ответа



# В настоящее время доступ к информации в части объекта недвижимости ограничен

Блок данных	Сведения	Коротко «зачем»	Доступ риелтору сейчас	Нормы и пояснения
<b>Правообладатель</b> (ФИО/наим.)	Кто зарегистрирован владельцем	Проверить титул продавца	Х	Базовые сведения из ЕГРН общедоступны, но персональные данные правообладателей закрыты для третьих лиц; выдаются только самим правообладателям/представителям по нотариальной доверенности и др. из закрытого перечня ч.13 ст.62 218-ФЗ. Без согласия - выдают обезличенно («право зарегистрировано за физ. лицом»).
<b>Правоустанавливающие документы /история переходов</b>	Основание права, «цепочка»	Выявить спорные звенья	Х	Содержание правоустанавливающих документов - персональные сведения из ЕГРН; выдаются только лицам из перечня ч.13 ст.62 218-ФЗ (в т.ч. самому правообладателю/его представителю, суду, приставам, и т.п.). Риелтор получит только при наличии доверенности или через нотариуса/участника.
<b>Обременения/ограничения</b> (ипотека, арест, аренда, сервитут)	Что «висит» на объекте	Определяет возможность сделки	✓	Сведения об обременениях относятся к общедоступным сведениям ЕГРН; выдаются «любому лицу», за исключением сведений, доступ к которым ограничен законом (персональные данные закрыты).
<b>Кадастровые сведения</b> (номер, адрес, площадь, стоимость, ВРИ и т.п.)	Идентификатор и характеристики	Сверка объекта, налоговая база	✓	Общедоступны через «Справочную информацию»/Публичную кадастровую карту Росреестра/НСПД (ПКК - публичный сервис).
<b>Границы/межевание /тех. параметры</b>	Для ЗУ и домов	Исключить расхождения	✓	Публичная кадастровая карта отображает общедоступные сведения ЕГРН о границах/кадастровых кварталах.
<b>Особые статусы</b> (ОКН/зоны охраны, проблемные новостройки и т.п.)	Охрана, ограничения, реестры	Влияет на режим использования	✓	Единый госреестр ОКН ведется публично; сведения раскрываются (73-ФЗ и подзаконные акты Минкультуры). Дополнительно - открытые ведомственные реестры/порталы.

## Аналогичная ситуация наблюдается и в части доступа информации о контрагенте (продавце / покупателе)

Блок данных	Сведения	Коротко «зачем»	Доступ риелтору сейчас	Нормы и пояснения
<b>Установление личности</b> (паспорт действителен)	Проверка по базе недействительных паспортов	Исключить фальшдокументы	✓	Онлайн-проверка паспорта доступна всем через Госуслуги/ГУВМ МВД (публичный сервис).
<b>Дееспособность</b> (недееспособен/ограниченно дееспособен)	Факт и основания	Риск ничтожности/оспоримости	Х	Публичного реестра нет. В ЕГРН отметка о недееспособности выдается только субъектам из перечня ч.13 ст.62 218-ФЗ (сам правообладатель, представитель по нотариальной доверенности, суды, приставы и т.п.). Для риелтора - только через доверенность/нотариуса, либо косвенно при нотариальном удостоверении сделки.
<b>Семейное положение/согласие супруга</b>	Состоит ли в браке; наличие нотариального согласия	Требуется по ст.35 СК РФ	Х	Доступ к данным ЗАГС ограничен (выдача сведений по закрытому кругу запросчиков, ст.13.2 143-ФЗ). Практически: запрашивается у самого продавца + нотариально удостоверенное согласие супруга при распоряжении недвижимостью (СК РФ ст.35).
<b>Полномочия представителя</b> (доверенность, ее отмена)	Действует ли доверенность/не отменена	Проверка легитимности представителя	✓ / Х	Публичный сервис ФНП позволяет проверить доверенность по реквизитам и факт отмены. Полный доступ к содержанию - у нотариусов/по полномочиям; открытая проверка - по номеру/дате.
<b>Судимости</b>	Наличие/отсутствие	Репутационный риск	Х	Справка МВД - только самому гражданину/уполномоченным органам. Прямого публичного доступа риелтору нет (общий режим защиты ПД по 152-ФЗ).
<b>Банкротство</b> (физ. лицо/ИП)	Наличие процедуры/стадия	Риск оспоримости сделок	✓	ЕФРСБ - общедоступный реестр сообщений о банкротстве; поиск по ФИО/ИНН.
<b>Исполнительные производства/долги</b>	Наличие производств ФССП	Риск ареста/оспаривания	✓	«Банк данных исполнительных производств» ФССП - публичный сервис (ст.6.1 Закона об ИП №229-ФЗ + сайт ФССП).
<b>Судебные споры</b>	Дела/решения по контрагенту	Риск претензий	✓	Открытость информации о судах гарантируется 262-ФЗ; КАД «kad.arbitr.ru» - официальный поиск по арбитражам.
<b>Юрлицо/ИП - статус и сведения</b>	ЕГРЮЛ/ЕГРИП: ОГРН/ИНН, адрес, руководитель, учредители (без ПД)	Проверка статуса/прав подписи	✓	Сведения из госреестров - <b>открытые и общедоступные</b> (ст.6 Закона №129-ФЗ); есть бесплатный сервис ФНС. Публикация значимых фактов - ЕФРСФДЮЛ («Федресурс»).

# Механизмы повышения прозрачности и безопасности сделок с недвижимостью

Рассматриваются три инструмента раскрытия информации о недвижимости и её участниках:

## Цифровой мандат



**Машиночитаемая доверенность или цифровое согласие через «Госуслуги»**, позволяющее с согласия собственника передавать риелтору или другой стороне сделки сведения об объекте и владельце. Даёт ФНС возможность оценивать экономическую активность риелторов.

## Реализация модели большей открытости



Сейчас доступ к данным правообладателей объектов недвижимости возможен только при их согласии (**opt-in**). Предлагается переход к **opt-out**: сведения об объектах и владельцах открыты по умолчанию, а собственник может запретить их раскрытие по заявлению.

## Электронные сервисы проверки «да/нет»



Государственный онлайн-сервис для проверки отдельных фактов о недвижимости или контрагенте без раскрытия персональных данных. Обеспечивает принятие решений без лишней информации и может выполнять функцию количественного учёта риелторов и их экономическую активность — фактически аналог реестровой модели.

Реализация указанных выше предложений возможна через организацию экспериментального правового режима («регуляторной песочницы»).

# Этапный подход к раскрытию и интеграции данных о недвижимости

Сегодня доступ риелторов к полной и достоверной информации об объектах и участниках сделок ограничен: данные ЕГРН, Федресурса, ФССП, судов и др. сервисов разрознены, частично закрыты и не интегрированы.

## Решение целесообразно реализовывать поэтапно:

- 01 Открытие и интеграция существующих сервисов**

Упростить доступ к законно допустимым данным ЕГРН, Федресурса, ФССП и др., объединив их в едином цифровом контуре (цифровой профиль гражданина или специализированный сервис проверки недвижимости). Возможно в формате экспериментального правового режима.
- 02 Цифровизация недоступных и бумажных данных**

Создать безопасные сервисы, позволяющие проверить информацию о сторонах сделки и объекте, в том числе в формате "да/нет" по сведениям ЗАГС, ПНД/НД, органам опеки и др., чтобы подтвердить базовые факты, критичные для сделок.
- 03 Формирование единого пространства доверия**

По мере внедрения сервисов постепенно обогащать их новыми данными и механизмами взаимодействия, создавая централизованную цифровую систему для операций с недвижимостью.



Торгово-промышленная палата  
Российской Федерации



АНАЛИТИКА. БИЗНЕС. ПРАВО

## Раздел 3. Социологический анализ

# При анализе целесообразности и способов регулирования важно учитывать позицию самого рынка

Для этого был проведен опрос 1600 риелторов

Распределение выборки по федеральным округам

ФО	Доля, %	Респонденты
ДФО	4.8	77
ПФО	21.9	353
СЗФО	11.0	178
СКФО	3.8	61
СФО	12.7	205
УФО	10.6	171
ЦФО	24.9	402
ЮФО	9.5	153

Распределение по профессиональному статусу, % от 1600 респондентов

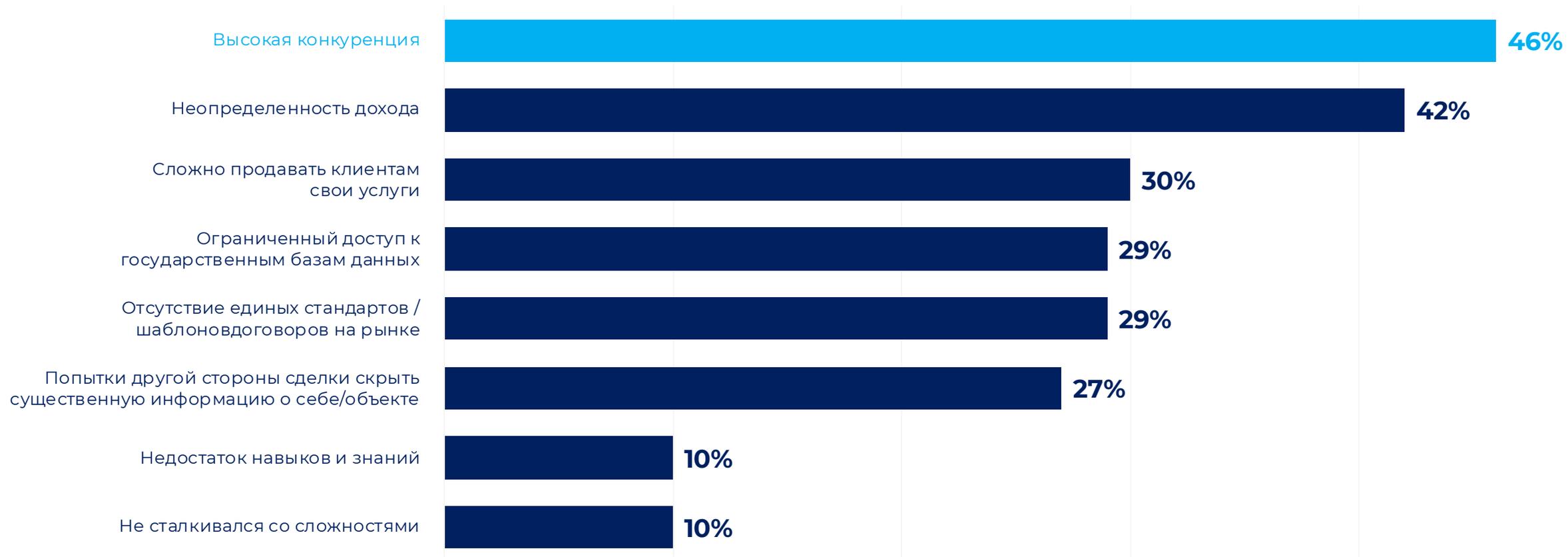


# Риелторы оценивают рынок как высококонкурентный и нестабильный с точки зрения определения дохода / прибыли

Распределение респондентов по вопросу

«Выберите наиболее значимые сложности, с которыми Вы сталкиваетесь в работе риелтора», %

Несколько вариантов ответа

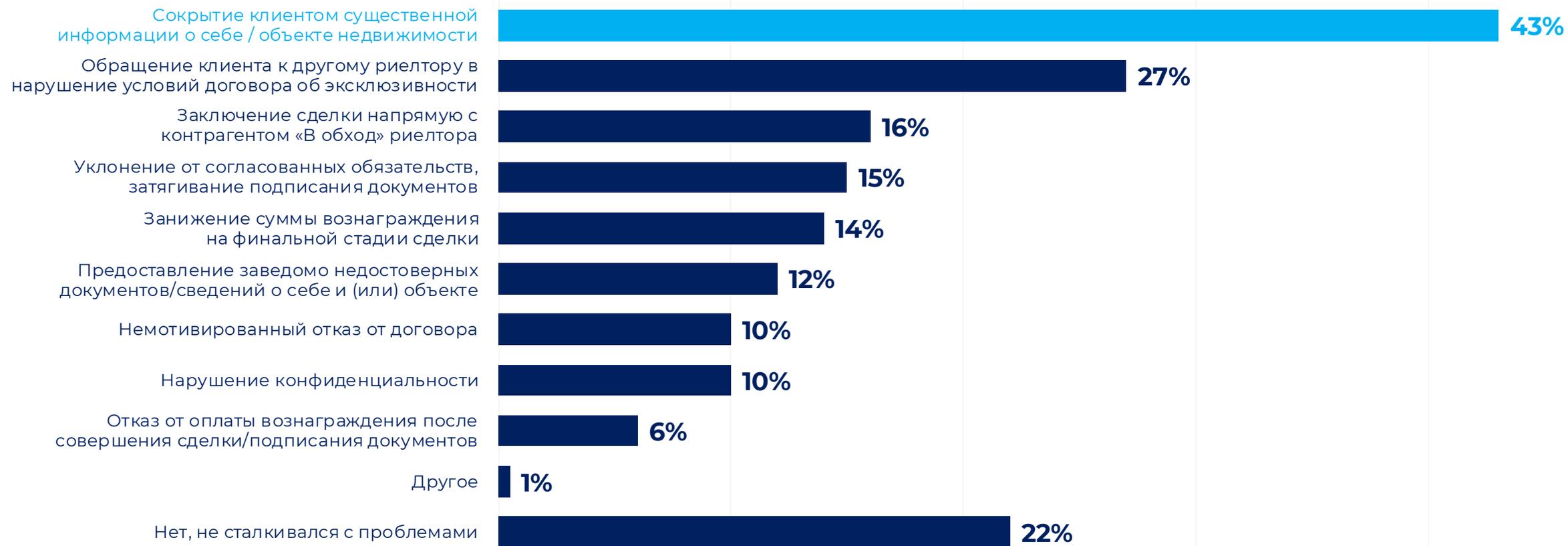


# Основная проблема, с которой сталкиваются риелторы при взаимодействии с клиентом – сокрытие информации и нарушение условий эксклюзивности

Распределение респондентов по вопросу

«Сталкивались ли Вы с недобросовестным поведением клиентов? Если да, укажите, с какими именно случаями?», %

Несколько вариантов ответа

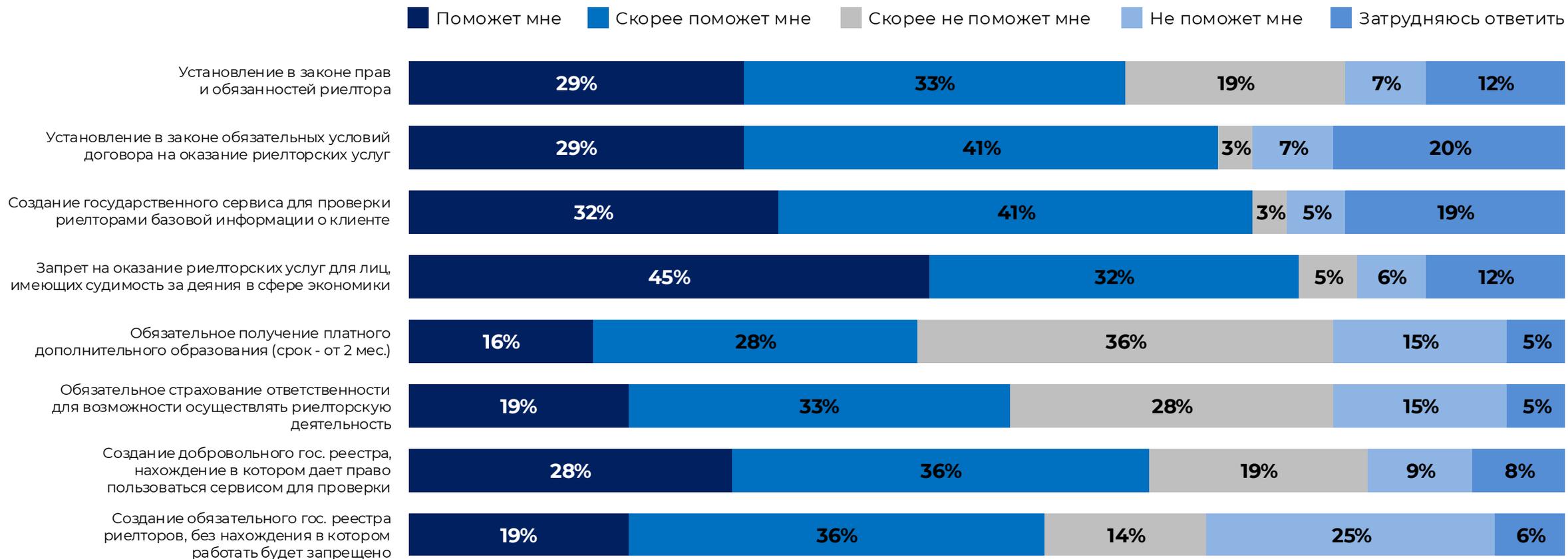


# Большинство респондентов считают, что меры по регулированию риелторской деятельности в целом помогут решить ряд проблем, особенно запрет на работу для судимых и создание гос. сервиса проверки информации

Распределение респондентов по ответу на вопрос

«Как Вы считаете, насколько следующие меры могут помочь в решении проблем и сложностей в работе риелтора, которые Вы отмечали ранее?», %

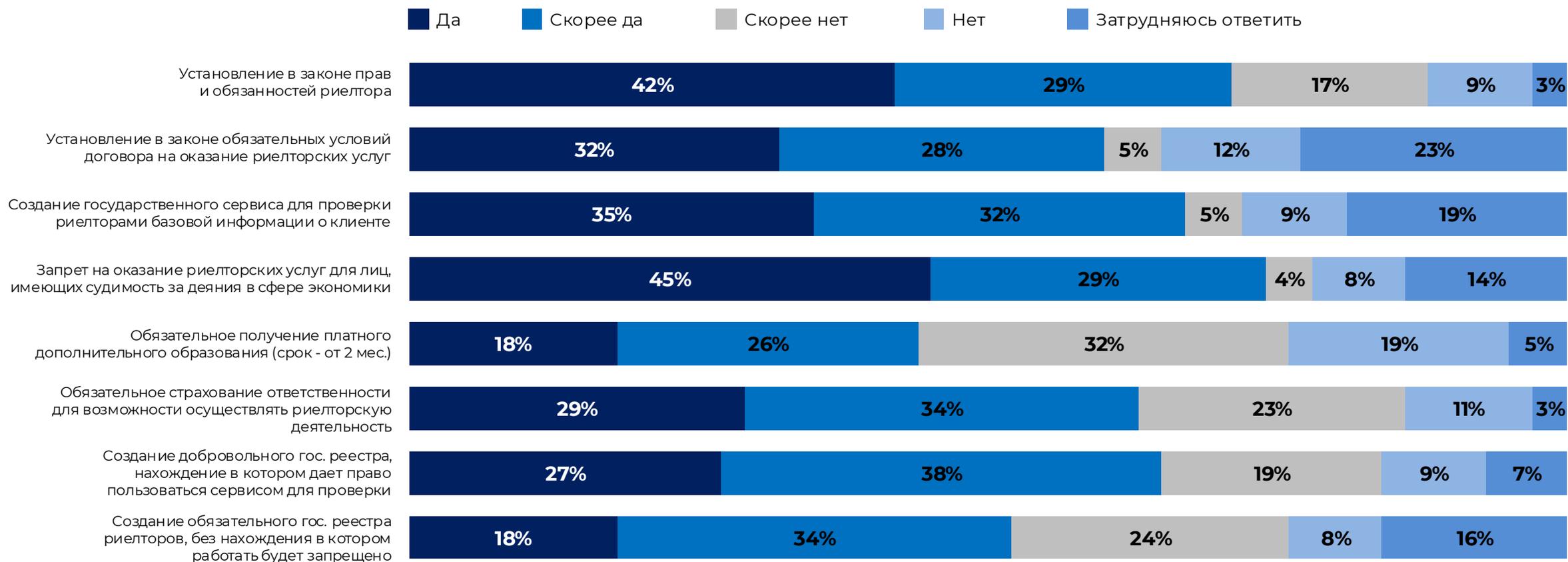
Матричный вопрос



# Большинство поддерживает законодательное регулирование риелторской деятельности, особенно запрет для судимых и установление прав и обязанностей риелтора

Распределение респондентов по ответу на вопрос «Поддерживаете ли Вы следующие нововведения, если они появятся?», %

Матричный вопрос

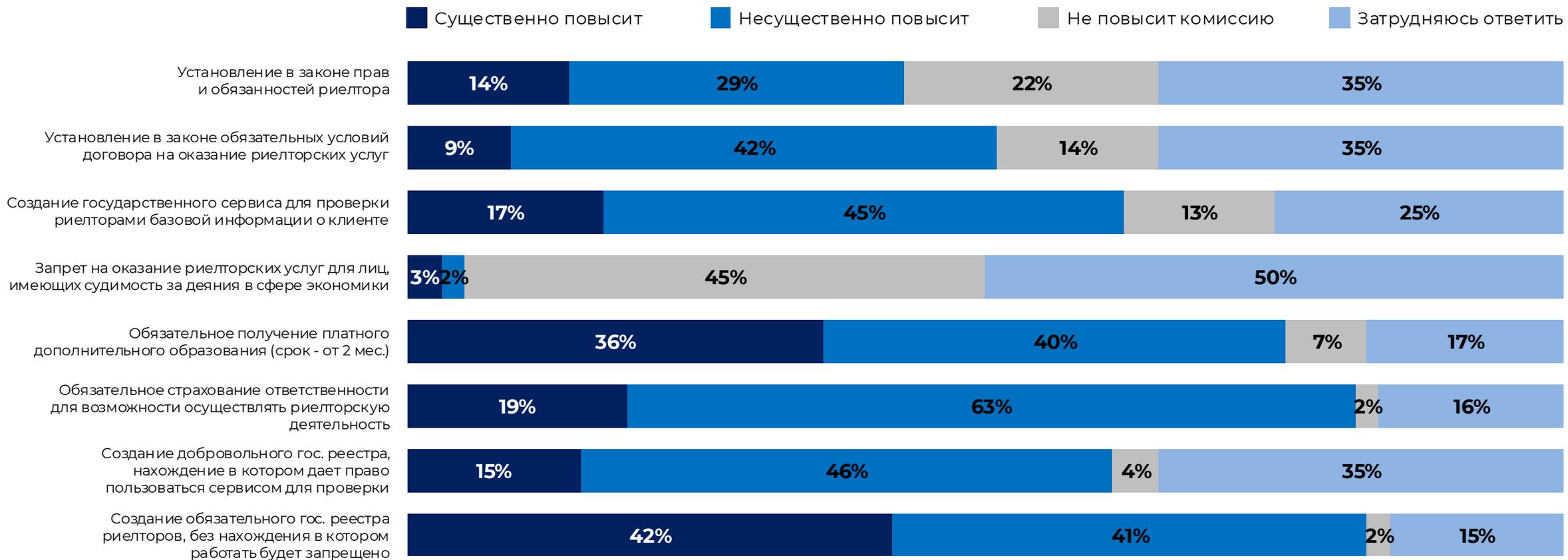


# Наибольшее опасение роста комиссии связано с обязательным реестром риелторов и необходимостью дополнительного образования

В связи с этим в случае принятия данных мер государство необходимо регулировать вопрос, связанных с издержками предпринимателей на исполнение данных требований

Распределение респондентов по ответу на вопрос: «Повысит ли стоимость Ваших риелторских услуг принятие следующих мер?», %

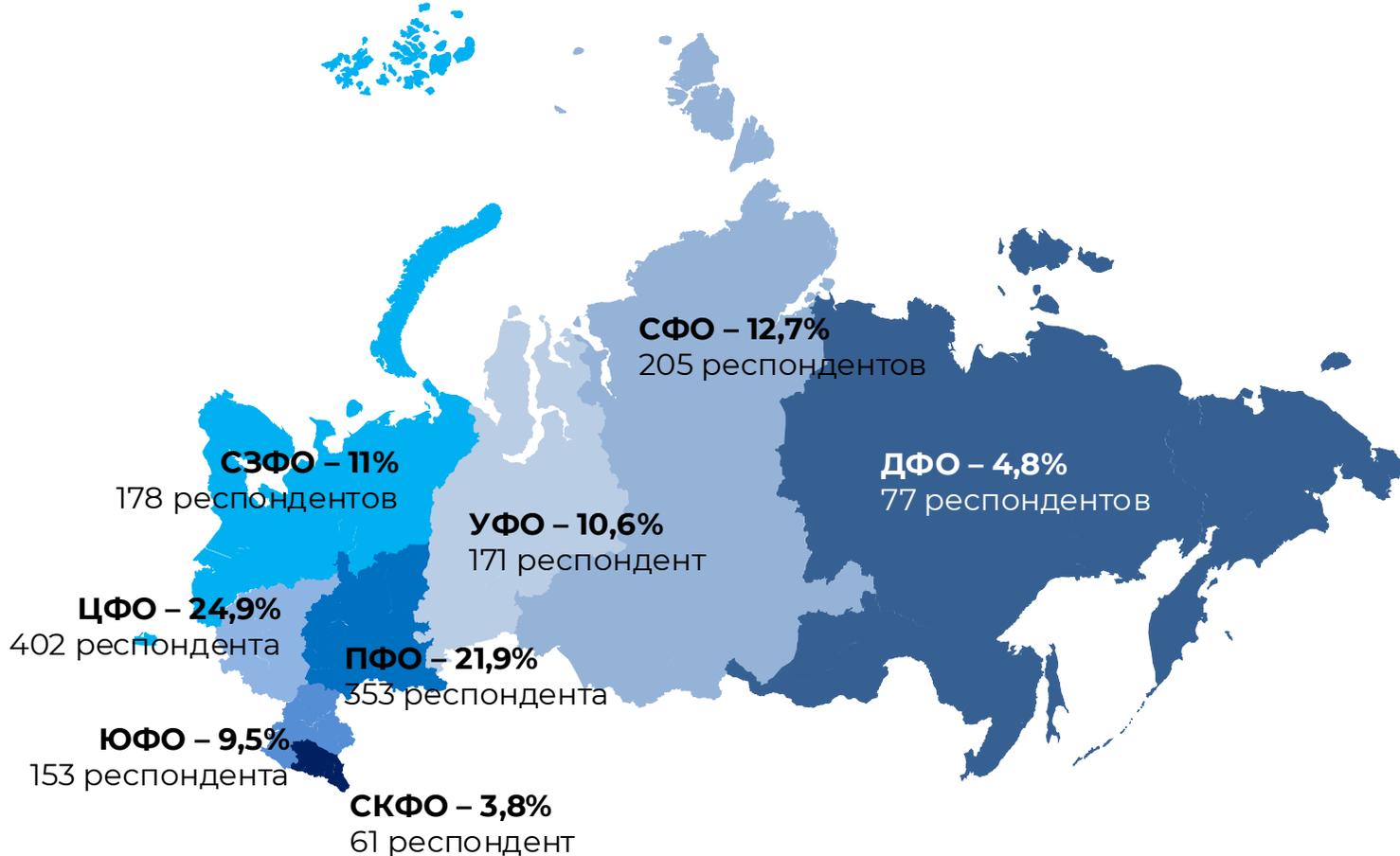
Матричный вопрос



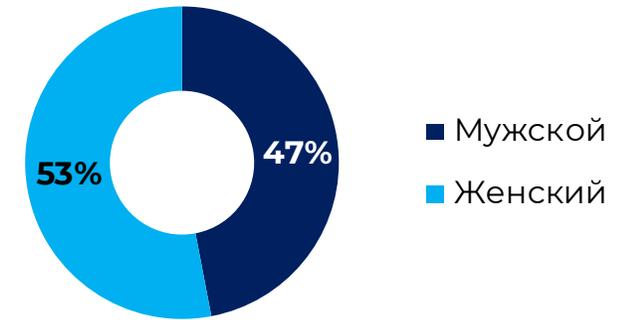
# Важно также при разработке регулирования учитывать мнение самих клиентов, среди которых есть и потребители (физические лица)

Для этого был проведен опрос 1600 клиентов риелторов

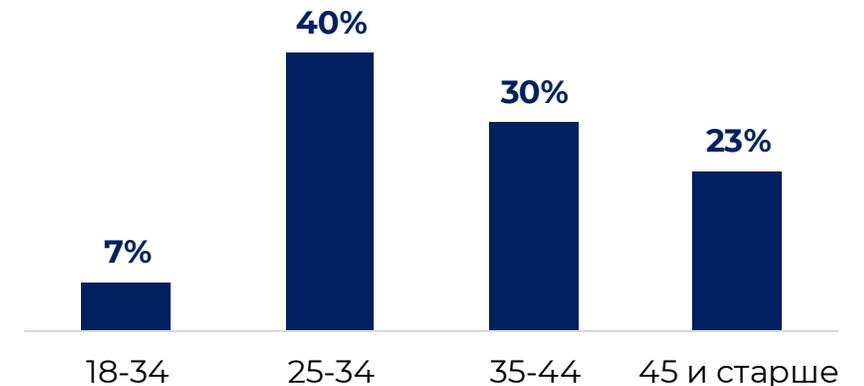
## Распределение выборки по федеральным округам



## Пол респондентов

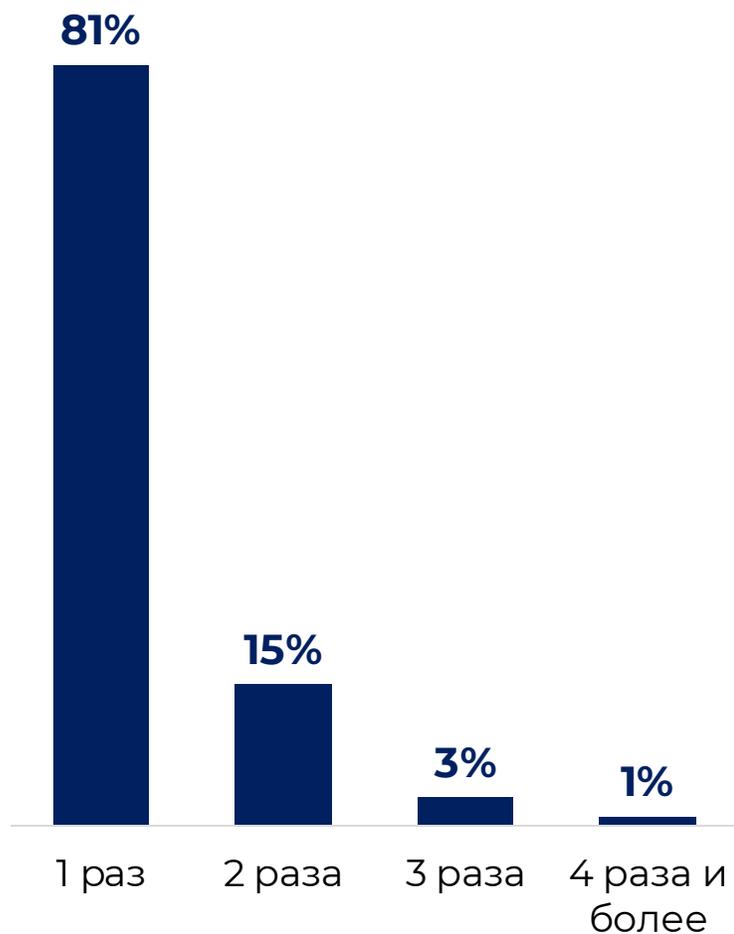


## Распределение по возрасту



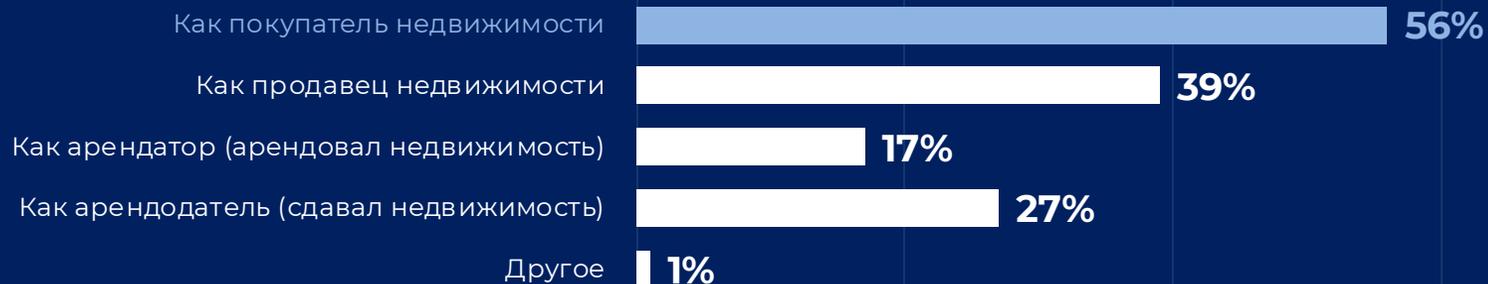
# Подавляющее большинство респондентов (81%) обращались к услугам риелтора только один раз за последние три года

Один вариант ответа



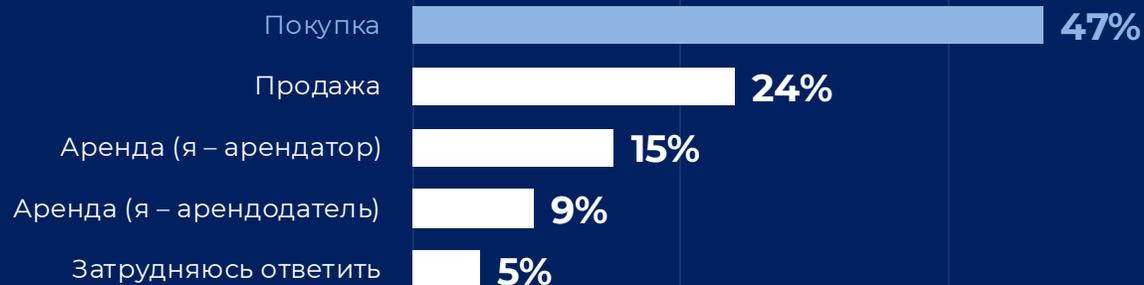
В основном к риелтору обращаются при продаже недвижимости, что может объясняться сложностью таких сделок

Несколько вариантов ответа



При этом последней сделкой при последнем обращении к риелтору была покупка, что подтверждает вышеуказанный тезис

Один вариант ответа



## Больше половины клиентов (64%) в целом положительно оценивают свой опыт взаимодействия с риелторами

В целом, насколько Вы удовлетворены услугами риелтора?

Один вариант ответа



## Однако указывают при этом на высокий уровень цен на услуги риелторов

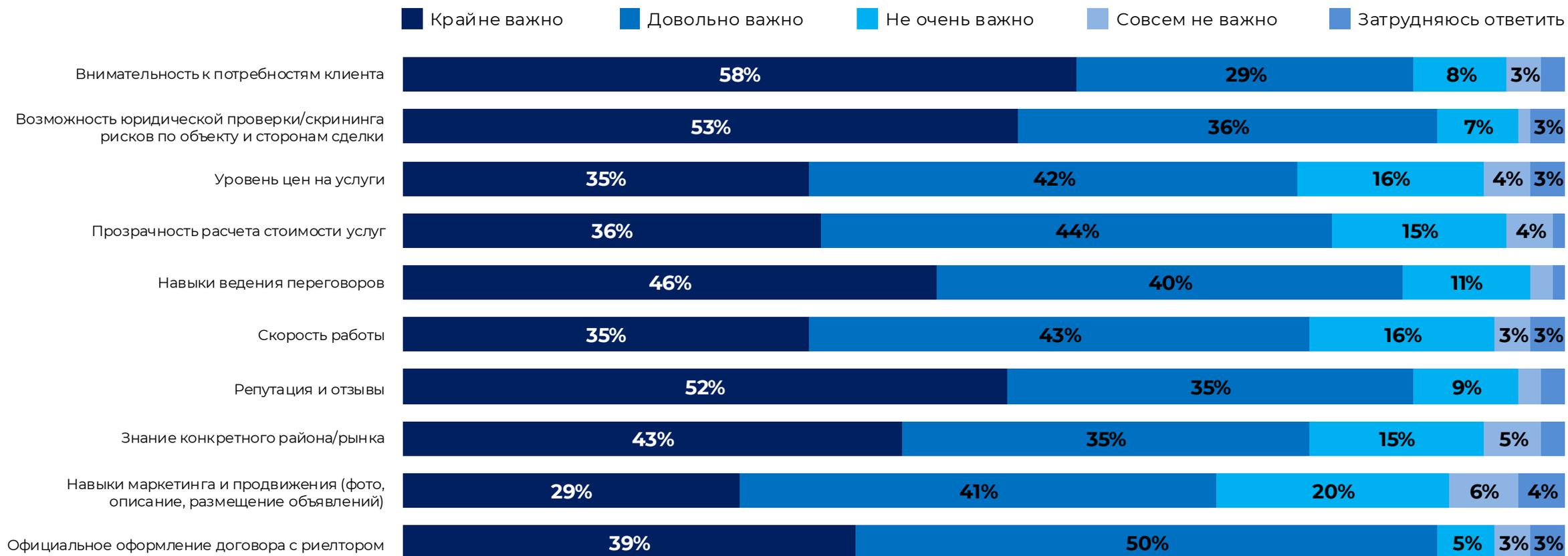
В целом, как Вы оцениваете текущий уровень цен на услуги риелторов?

Один вариант ответа



# Наиболее важными качествами риелтора клиенты считают внимательность к потребностям, возможность юридической проверки и репутацию

Распределение респондентов по ответу на вопрос «Насколько для Вас важны следующие аспекты работы риелтора?», %  
Матричный вопрос



# Половина клиентов риелторов указывают, что не сталкивались с проблемами в работе с риелторами

Из выделяемых проблем названа высокая стоимость услуг и долгий поиск объекта / покупателя / арендатора

Распределение респондентов по ответу на вопрос: «С какими сложностями Вы сталкивались при работе с риелтором?», %  
Несколько вариантов ответа



# Выводы

01. Большинство риелторов поддерживают введение **законодательного регулирования** деятельности, включая установление прав и обязанностей риелтора и **запрет на работу для лиц с экономическими судимостями**.
02. Высокой поддержкой пользуется идея создания **государственного сервиса проверки информации о клиентах и риелторах**, что повысит прозрачность рынка.
03. Основные **опасения связаны с возможным ростом издержек и комиссий** из-за обязательного реестра и требований к дополнительному образованию.
04. При внедрении регулирования важно учитывать **затраты бизнеса** и разработать механизмы их компенсации или смягчения.
05. Мнение клиентов подтверждает востребованность **юридической прозрачности, внимательности к потребностям и репутации риелтора**, что совпадает с направлениями предложенных мер.



Торгово-промышленная палата  
Российской Федерации



АНАЛИТИКА. БИЗНЕС. ПРАВО

## Раздел 4. Законодательное моделирование

## **4.1. Возможные для рассмотрения экспертным сообществом модели**

## **Анализ существующего рынка риелторских услуг в России выявляет его фрагментированную структуру с преобладанием самозанятых лиц и индивидуальных предпринимателей,**

что исключает применение сложного регулирования



### **Фактическая цель рассматриваемого регулирования:**

минимизировать долю теневого сектора и снизить риски для потребителей при сохранении конкурентоспособности рынка и доступности услуг

Установление жестких лицензионных требований для всех участников рынка представляется нецелесообразным, поскольку приведет к избыточным издержкам и неизбежному росту комиссионных сборов и стоимости недвижимости, к которому чувствителен рынок

# Оценка существующих моделей применительно к Российской Федерации

Модель	Применение в Российской Федерации
<b>Лицензионная, разрешительная</b>	Исключено. Риелторский рынок высоко фрагментирован, введение жестких регуляторных моделей может повлечь за собой негативные последствия для отрасли.
<b>Саморегулируемая</b>	Возможно рассмотреть для сопоставления с другими, более мягкими моделями регулирования, т.к. в период отмены лицензирования саморегулирование в отрасли было широко представлено, и исторически такая модель функционировала в добровольном формате. Однако нужно учитывать, что в настоящее время количество риелторов, состоящих в СРО, небольшое, в связи с этим у отрасли могут возникнуть существенные экономические издержки.
<b>Реестровая, уведомительная или разрешительная через экзамен/подтверждение квалификации</b>	<p>Если говорить про Российскую Федерацию, реестровая модель может быть реализована только в случае, если модель будет иметь уведомительный характер, а включение в реестр будет бесплатным (как указывается в социологическом опросе) или с минимальной государственной пошлиной. Реестровая модель может реализовываться в двух вариантах – в форме реестра или иного количественного сервиса (в частности, для государственного сервиса для проверки информации о контрагенте и объекте в том числе в формате «да/нет») в зависимости от того, что будет экономически целесообразнее государству.</p> <p>При этом включение в реестр будет осуществляться не через экзамен, а через введение других требований к риелтору (отсутствие судимости, возможно, образовательный ценз – см. подробнее раздел 4.2.1). В условиях отсутствия образовательного ценза юридическая услуга должна рассматриваться отдельно от риелторской.</p>
<b>Договорная (отсутствие регулирования или так называемая в практике «модель прав и обязанностей»)</b>	В законопроекте о риелторской деятельности предусматриваются дефиниции «риелтор», «риелторская деятельность», «риелторская услуга», предусматриваются обязательные права и обязанности сторон по договору. Может сочетаться с другими моделями – то есть быть частью основной.
<b>Смешанная</b>	Предусматривает своеобразные жесткие модели, которые в Российской Федерации не целесообразны.

## **4.2. Необходимость получения образования и проведения экзамена для входа в профессию**

Для обсуждения с экспертным сообществом

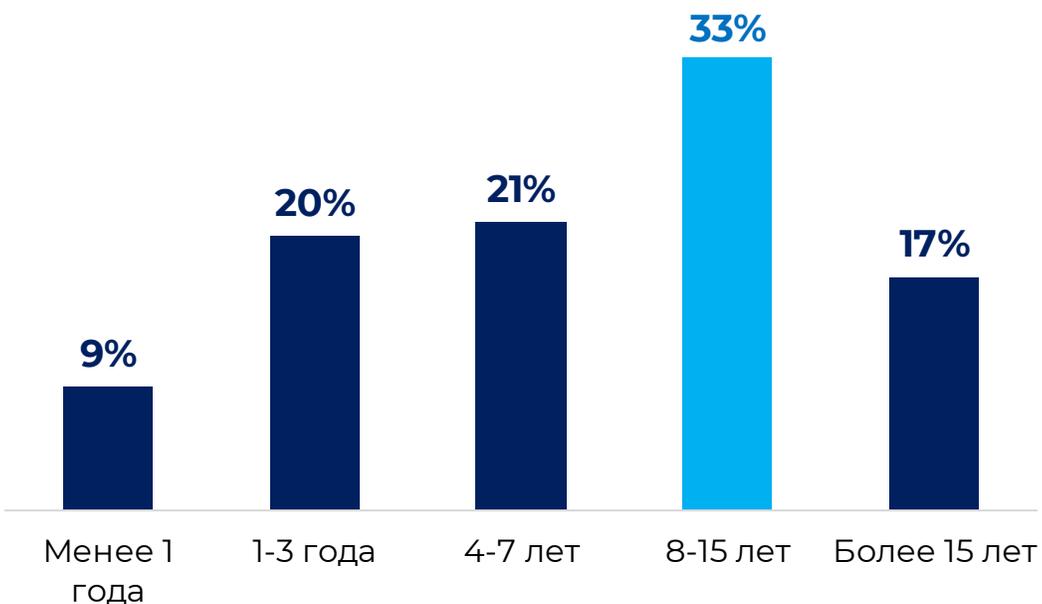
# Актуальным вопросом является определение необходимости введения образовательного ценза в отношении риелторов

Важно исходить из текущего уровня образования риелторского сообщества, определяемого опытом и имеющейся квалификацией. Опрос показывает в целом достаточный уровень базовой квалификации и опыта, в связи с этим требование к высшему образованию может быть излишним

Распределение респондентов на вопрос:

«Какой у Вас опыт ведения риелторской деятельности?»

% от 1600 респондентов



Распределение респондентов на вопрос:

«Укажите ваш уровень образования»

% от 1600 респондентов



# При этом опрошенные риелторы занимаются повышением квалификации

И делают это часто и как правило в режиме онлайн без посещения образовательного учреждения

Распределение респондентов на вопрос:

«В какой форме Вы повышаете свои навыки риелтора?»

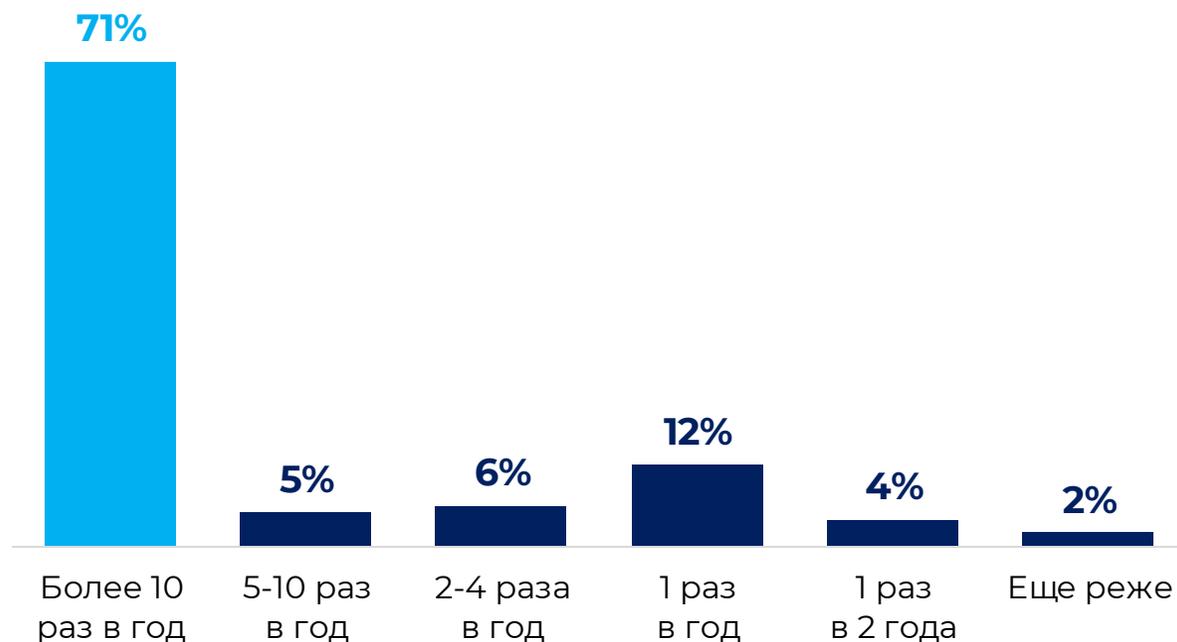
% от 1600 респондентов



Распределение респондентов на вопрос:

«Как часто Вы участвуете в указанных Вами способах повышения квалификации?»

% от 1600 респондентов



# Основные направления повышения квалификации – юридические аспекты сделок и технологии продаж

Распределение респондентов по ответу на вопрос:

**На улучшение каких Ваших навыков было направлено повышение квалификации, в котором Вы принимали участие?»,%**

Несколько вариантов ответа



Отвечали только те, кто повышает свои профессиональные навыки

# В связи с этим важно провести комплексный анализ рынка образовательных услуг, направленный на риелторское сообщество

Рынок образовательных услуг для риелторов в России характеризуется высокой степенью фрагментации и отсутствием единых стандартов.

В соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», все предлагаемые программы можно разделить на две категории.

Категория программ	Подвиды	Документ по итогам	Юридический статус документа	Регистрация в ФИС ФРДО
<b>Дополнительные профессиональные программы (ДПО)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Повышение квалификации – совершенствование имеющихся навыков</li><li>➤ Профессиональная переподготовка – получение новой квалификации для нового вида деятельности</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Удостоверение о повышении квалификации</li><li>➤ Диплом о профессиональной переподготовке</li></ul>	<b>Юридически значимый документ,</b> подтверждающий квалификацию	Да, сведения вносятся в ФИС ФРДО
<b>Дополнительные общеразвивающие программы</b>	Не подразделяются	Сертификат или свидетельство о прохождении курса	Не является квалификационным документом, юридической силы не имеет	Нет, сведения не вносятся в ФИС ФРДО

При этом ключевое различие заключается в статусе организации, реализующей обучение: **право на осуществление образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам имеют только организации с государственной образовательной лицензией**, тогда как общеразвивающие курсы могут предлагаться любыми лицами, включая бизнес-тренеров и компании без лицензии.

## Сравнительный анализ стоимости и характеристик образовательных программ для риелторов

Характеристика	Дополнительные профессиональные программы (ДПО)	Общеразвивающие программы
Средняя стоимость, руб.	12 400 (вузовская программа - 53 400) <sup>1</sup>	15 000
Средняя продолжительность	24+ академ. часов при повышении квалификации, 240+ академ. часов / (от 1 до 10 месяцев, очно-заочная, дистанционная форма)	8–72 часа (от нескольких дней до 6 недель, преимущественно дистанционная форма)
Итоговый документ	Удостоверение о повышении квалификации / Диплом о проф. переподготовке (вносится в ФИС ФРДО)	Сертификат / Свидетельство / Не предусмотрен (не имеет юридической силы)
Ключевые темы	Правовые основы, юридическая экспертиза, налогообложение, стандарты деятельности	Техники продаж, маркетинг, личный бренд, психология общения, «холодные звонки»

<sup>1</sup> Стоимость государственного образования является неконкурентоспособной.

Источник: составлено авторами

### Комплексный анализ рынка образовательных услуг для риелторов в России выявил ряд системных проблем:

#### 01. Структурный дисбаланс

Рынок dominated краткосрочными нерегулируемыми курсами (76%), ориентированными на продажи, при дефиците полноценных программ ДПО (24%), дающих юридически признаваемую квалификацию.

#### 02. Структурный дисбаланс

Большинство программ не соответствует требованиям профстандарта и не снижает ключевые гражданско-правовые и уголовные риски. Общеразвивающие курсы не подтверждают квалификацию риелтора и не обеспечивают необходимый уровень подготовки.

#### 03. Экономические барьеры

Существенная разница в стоимости и длительности программ ДПО и кратких курсов формирует экономический стимул выбирать упрощённые форматы; стоимость программ государственных вузов неконкурентоспособна.

#### 04. Отсутствие связи между обучением и допуском к профессии

В России нет механизма, связывающего прохождение обучения с правом работать риелтором, что снижает эффективность любой модели образовательного ценза.

### Представляется целесообразным:

**Реформировать систему профессионального образования** и после её совершенствования установить образовательный ценз для всех специалистов (юристов в том числе), проводящих юридическую проверку объектов и сопровождение сделок.

**Нормативно разграничить риелторские и юридические услуги**, предъявляя требования к образованию только к юристам, осуществляющим юридическую экспертизу сделок.

## Анализ 53 образовательных программ<sup>1</sup>, представленных на рынке, показывает, что структура этого рынка является структурно инвертированной

Характеристика	Дополнительные профессиональные программы (ДПО)	Общеразвивающие программы
<b>Средняя стоимость, руб.</b>	12 400 (вузовская программа - 53 400) <sup>1</sup>	15 000
<b>Средняя продолжительность</b>	240+ академических часов (от 1 до 10 месяцев, очно-заочная, дистанционная форма)	8–72 часа (от нескольких дней до 6 недель, преимущественно дистанционная форма)
<b>Итоговый документ</b>	Диплом о проф. переподготовке / Удостоверение о повышении квалификации (вносится в ФИС ФРДО)	Сертификат / Свидетельство / Не предусмотрен (не имеет юридической силы)
<b>Ключевые темы</b>	Правовые основы, юридическая экспертиза, налогообложение, стандарты деятельности	Техники продаж, маркетинг, личный бренд, психология общения, «холодные звонки»

Данные таблицы наглядно показывают, что экономические стимулы подталкивают новых участников рынка к выбору более дешевого и быстрого, но менее качественного пути в профессию.

<sup>1</sup> – Цена вузовского обучения представляется не конкурентоспособной, необходимо регулирование данного вопроса, что находится за рамками данного исследования

**Таким образом, в случае введения образовательного ценза необходима трансформация фактически всего образовательного направления в области риелторской деятельности, так как наблюдается ряд существенных проблем**

<b>Проблема</b>	<b>Содержание</b>
<b>1. Структурный дисбаланс рынка</b>	Российский рынок образовательных программ для риелторов на 76% состоит из краткосрочных, нерегулируемых общеразвивающих курсов, ориентированных на продажи. Фундаментальные программы ДПО, обеспечивающие юридически признаваемую квалификацию, составляют лишь 24%.
<b>2. Критический разрыв в компетенциях</b>	Содержание большинства курсов не соответствует требованиям профстандарта и не учитывает необходимость предотвращения ключевых гражданско-правовых, административных и уголовных рисков (оспаривание сделок, мошенничество и др.).
<b>3. Экономические барьеры к качественному образованию</b>	Существенная разница в стоимости и длительности между программами ДПО и общеразвивающими курсами стимулирует выбор более дешёвых и быстрых форматов, что закрепляет низкий уровень квалификации на рынке.
<b>4. Отсутствие связи между образованием и допуском к профессии</b>	В отличие от ведущих стран, в России нет механизма, связывающего прохождение стандартизированного обучения. Это создаёт «квалификационный вакуум» и повышает риски для потребителей.

**На основе проведенного анализа и с учетом передового зарубежного опыта предлагается рассмотреть две модели в части образовательного ценза (после трансформации большинства существующих программ):**

01.

---

**Реформирование системы профессионального образования.**

По мере совершенствования системы профессионального образования до уровня, обеспечивающего адекватное соотношение качества, объема и стоимости обучения, предлагается установить образовательный ценз для профессиональных участников рынка, осуществляющих юридическую проверку объектов недвижимости и юридическое сопровождение сделок с недвижимым имуществом (не только риелторов).

02.

---

**Нормативное разграничение риелторских и юридических услуг.** Реализация данной модели потребует четкой дифференциации риелторских и юридических услуг на уровне нормативного регулирования профессиональной деятельности риелторов, что обеспечит равные конкурентные условия для всех субъектов рынка. Необходимо разграничение данных услуг и предъявление образовательного ценза только в части юристов, осуществляющих юридическую проверку сделки.



Торгово-промышленная палата  
Российской Федерации



## **Раздел 5. Оценка регулирующего воздействия основных моделей, выявленных в ходе анализа**

## Базовые модели регулирования риелторской деятельности и их расширенные варианты

В ходе исследования установлено, что базовыми вариантами регулирования рынка риелторских услуг могут выступать:

- реестрово-уведомительная модель (далее – реестровая);
- модель саморегулирования (СРО);
- модель прав и обязанностей.

Каждая из этих моделей может трансформироваться в смешанную, включая дополнительные элементы.

### К числу возможных дополнительных элементов, рассмотренных в исследовании, относятся:

- **образовательный ценз** (требование о наличии профильного образования);
- **экзамен** (прохождение независимой оценки квалификации);
- **требование к отсутствию судимости** (правовая проверка специалистов);
- **страхование** (обязательное страхование профессиональной ответственности);
- **государственный сервис «да/нет» для риелторов с предварительной регистрацией** (обеспечивающий количественный учет специалистов и демонстрацию их фактической предпринимательской активности).

В рамках исследования были рассмотрены как базовые модели регулирования, так и их комбинации с дополнительными элементами. Это позволило оценить потенциальные последствия введения каждого варианта регулирования — как для бизнеса, так и для государства.

## В ходе исследования зарубежного опыта и состояния рынка установлено, что базовые реестровая модель и модель СРО могут положительно влиять на снижение рассмотренных в исследовании рисков

При этом в зависимости от решения государства она может трансформироваться в смешанную модель. Однако каждый дополнительный элемент может увеличивать нагрузку на бизнес и государства, поэтому важно их также анализировать отдельно

Поэтому в ходе исследования будут оценены базовые модели и дополнительные элементы, как «конструктор»



# Исследование состоит из 5 направлений, для оценки регулирующего воздействия основных моделей регулирования на участников рынка

**Оценка затрат-выгод государства, участников сделок с недвижимостью и профессионального сообщества при введении регулирования риелторской деятельности**

1

**Анализ увеличения административной нагрузки**

2

**Оценка рисков роста теневого сектора**

3

**Оценка рисков удорожания услуг для конечных потребителей, а также влияния на стоимость недвижимости**

4

**Анализ достаточности существующих и планируемых инструментов контроля для достижения целей регулирования**

5

**Оценка работоспособности системы надзора с учетом имеющихся ресурсов контролирующих органов и особенностей отрасли**

# Административная нагрузка на бизнес при разных моделях регулирования

## Сравнительный анализ показал:

нагрузка на бизнес существенно различается в зависимости от выбранной модели регулирования.

### 1. Модель прав и обязанностей (договорная)

**0%** дополнительной нагрузки

Не создаёт новых издержек ни для бизнеса, ни для государства.

### 4. Влияние дополнительных элементов регулирования

**0,18%** ежегодно (≈1,4 тыс. руб.)  
независимая оценка квалификации

**0,53%** ежегодно (≈4 тыс. руб.)  
профессиональное обучение

**1,67%** ежегодно (≈12,4 тыс. руб.)  
страхование ответственности

Проверка судимости:

Сервис «да/нет» для проверки контрагентов:

**0%**

### 2. Реестровая модель

**0,16%** минимальная разовая нагрузка рынка (≈1,2 тыс. руб. на специалиста)

Основной фактор — госпошлина за регистрацию.

При отсутствии пошлины или использование альтернативного инструмента нагрузка стремится к нулю.

### 5. Смешанные модели

#### На основе реестра:

	нагрузка	на специалиста	рентабельность
с переходным периодом	<b>2,54%</b>	≈19 тыс. руб.	↓ до 21,38%
без переходного периода	<b>10,11%</b>	≈75,4 тыс. руб.	↓ до 13,81%

#### На основе РСО:

	нагрузка	на специалиста	рентабельность
с переходным периодом	<b>9,34%</b>	≈69,7 тыс. руб.	↓ до 14,57%
без переходного периода	<b>16,91%</b>	≈126,1 тыс. руб.	↓ до 7%

#### На основе модели прав и обязанностей:

– нагрузка **не увеличивается** даже при добавлении сервисов.

### 3. Модель саморегулирования (СРО)

**6,96%** первоначальная нагрузка рынка (≈51,9 тыс. руб. на специалиста)

— вступительные и компенсационные взносы

**2,1%** ежегодная нагрузка рынка (≈15,6 тыс. руб. на специалиста)

— членские платежи

При любом варианте регулирования (кроме договорной или реестровой модели без государственной пошлины, с вероятностью 95–100% произойдёт рост административной нагрузки на бизнес.

# Административная нагрузка на государство

Введение профессионального регулирования риелторской деятельности требует создания цифровой и организационной инфраструктуры: реестра или сервиса «да/нет», процедуры оценки квалификации и системы надзора.

## Затраты по базовым моделям

### 1. Реестровая модель:

**79,5** млн руб.

39 млн — разово,  
40,3 млн — ежегодно

или

**26** млн руб.

при использовании госсервиса  
«да/нет» как альтернативной  
системы учёта.

### 2. Модель СРО:

до **36,5** млн руб.  
ежегодно

— расходы государства

### 3. Модель прав и обязанностей:

**0** руб.

минимальные или нулевые затраты.

## Затраты по дополнительным элементам

### 1. НОК, обучение, страхование:

финансируются профильными организациями;  
государство тратит **3,5 млн руб.** только при смешанной  
реестровой модели (проверка данных перед внесением  
в реестр).

### 2. Проверка судимости:

полностью автоматизирована через Госуслуги,  
затрат не создаёт.

### 3. Госсервис «да/нет»:

**26** млн руб.

на разработку и запуск (интерфейсы, интеграции).  
Применимо к реестровой, смешанной и договорной  
моделям.

# Влияние разных моделей регулирования на сокращение теневого сектора

Рост выявляемости нарушений и снижение стимулов к теневой деятельности достигаются только при:

- **реестровой модели** (классический реестр или сервис «да/нет»)
- **смешанных моделях** с наличием сервиса проверки информации.

**Трёхсценарная модель прогнозирования** показывает следующее:

**Базовый сценарий** (российский опыт НПД, такси, «Честный знак»)

Через 2–3 года обязательной регистрации тень снижается **на 25–30%**.

В риелторской сфере это означает сокращение тени **до 31,2%** (–25% рынка), то есть **около 42,65 млрд руб.** вывода из тени.

**Позитивный сценарий** (опыт Испании, Новой Зеландии, Дании, Швеции, Финляндии, Португалии)

Средняя доля тени — **12,4%**.

При строгом правоприменении и стимулах возможно снижение тени **с 41,6% до 12,4%** (–70,2%), что составляет **119,74 млрд руб.** в денежном выражении.

**Негативный сценарий**

Без контроля и стимулов сохраняется текущий уровень тени **41,6%**.

Даже при умеренной эффективности **реестровая модель сокращает теневой сектор на 25–62%**, повышая прозрачность рынка. Эффект зависит от **качества администрирования**, готовности рынка и наличия экономических стимулов.

## Как регулирование влияет на стоимость риелторских услуг

Исследование показывает: рост административных издержек у риелторов при введении регулирования **приводит к повышению комиссий для клиентов**, поскольку бизнес частично перекладывает новые затраты на потребителя.

### Текущие комиссии:

Купля-продажа

**3%**

Аренда

**61%** месячного платежа

### Изменения при разных моделях регулирования:

Модель регулирования	Купля-продажа	Аренда (месячный платеж)
Реестровая модель	3,01%	61,1%
Модель СРО	3,19%	64,8%
Смешанная модель (на базе реестра)	3,07%	62,4%
Смешанная модель (на базе СРО)	3,25%	66,1%
Модель прав и обязанностей	комиссии не меняются	
Без переходного периода (на базе реестра)	3,28%	66,6%
Без переходного периода (на базе СРО)	3,46%	70,3%

(если нет госпошлин, рост может быть нулевым)

Изменения комиссий невелики, но подтверждают:

усиление административной нагрузки **частично компенсируется за счёт клиентов.**

## Индекс покрытия рисков (RCI) разных моделей регулирования

Для количественной оценки способности различных моделей регулирования снижать риски функционирования рынка риелторских услуг в исследовании был рассчитан **индекс покрытия рисков (Risk Coverage Index, RCI)**. Расчет индекса проведен для всех моделей, рассмотренных в исследовании (реестровая, СРО и модель прав и обязанностей), а также для их смешанных вариаций.

Модель регулирования	Базовый RC	С дополнительными инструментами (страхование, проверка судимости, образование):	Основные инструменты регулирования рисков
Реестровая модель	0,60–0,63	0,81–0,84	Федеральный реестр или сервис с регистрацией по проверке информации о контрагентах и объектах, надзор уполномоченного органа, возможность исключения из реестра при нарушениях, образовательный ценз, проверку судимости и страхование ответственности. Такой набор инструментов позволяет сочетать административный контроль, базовый отбор участников и защиту от ошибок.
Модель СРО	0,40	0,63	Реестр СРО, надзор, исключение за нарушения, образовательный ценз, проверка судимости, сервис проверки, страхование ответственности.
Модель прав и обязанностей	0,20	0,49	

## Нагрузка на систему надзора при разных моделях регулирования

Внедрение различных моделей регулирования не создает существенной нагрузки на систему надзора. Общая потребность в ресурсах оценивается менее чем в 1 % от штатной численности задействованных ведомств при условии автоматизации основных процессов.

Для полноценного функционирования системы требуется:

- **9–28 сотрудников Росреестра**

для приема и рассмотрения жалоб, проведения плановых и камеральных проверок, контроля и надзора

- **около 11 сотрудников ФНС**

для камерального контроля

- **5–10 сотрудников Минцифры**

для надзора за функционированием реестра и сервиса проверки контрагентов и объектов («да/нет»), а также межведомственного взаимодействия.

Элементы нагрузки	Реестровая и смешанная модели		СРО и смешанная модель на ее основе		Договорная (модель прав и обязанностей) и смешанная модель на ее основе	
	Объём нагрузки (чел.-ч/год)	Финансовый (млн руб./год)	Объём нагрузки (чел.-ч/год)	Финансовый (млн руб./год)	Объём нагрузки (чел.-ч/год)	Финансовый (млн руб./год)
Проверка документов	4,1 тыс.	≈ 3,5				
Прием и разбор жалоб	16,5 тыс.	≈ 10,5	16,5 тыс.	≈ 10,5	16,5 тыс.	≈ 10,5
Плановые проверки агентств – раз в 5 лет	16,6 тыс.	(≈ 10,5)				
Контроль за нелегальными риелторами	12,8 тыс.	≈ 8				
Контроль за деятельностью СРО			21,2 тыс.	≈ 12,8		
Камеральные проверки – ежегодно	22,7 тыс.	≈ 13,3	22,7 тыс.	≈ 13,3	22,7 тыс.	≈ 13,3
Контроль работы реестра	9,8 тыс.	≈ 5,8				
Контроль межведомственного взаимодействия	9,8 тыс.	≈ 5,8	9,8 тыс.	≈ 5,8	9,8 тыс.	≈ 5,8
<b>Совокупная нагрузка</b>	<b>78–92 тыс.</b>	<b>≈ 50-60</b>	<b>60–70 тыс.</b>	<b>40–45</b>	<b>20–25 тыс.</b>	<b>23-30</b>



Торгово-промышленная палата  
Российской Федерации



**Спасибо за внимание!**

Исследовательский центр «ABL»

 [www.abl-center.ru](http://www.abl-center.ru)     [hello@abl-center.ru](mailto:hello@abl-center.ru)     + 7 (495) 799-15-44

 г. Москва, Варшавское шоссе, д. 33, к. 3, каб. 18/19 (11)