

Дмитриева Полина Сергеевна

Магистрант

Направление: Юриспруденция

Магистерская программа: Гражданское право, предпринимательское право, семейное право

Истоки возникновения риелторских услуг

Аннотация. Статья посвящена генезису риелторской деятельности и текущему состоянию рынка недвижимости. Рассмотрены барьеры и системные проблемы, возникающие в процессе взаимодействия современных участников рынка риелторских услуг.

Ключевые слова: Российская Гильдия Риэлторов, риелтор, недвижимость, сделки с недвижимостью, лицензирование риелторской деятельности.

«Риелтор» – это слово иностранного происхождения. Английский термин *realty* (недвижимость) проник в русский язык не случайно, став отражением массового интереса граждан к жилью и земельным участкам.

В США это понятие закрепилось еще в начале прошлого века. Там агент выступает исключительно посредником, не являясь стороной сделки, а лишь соединяя продавца и покупателя. Подобная модель успешно функционировала в Европе и Америке, где основой были прямые сделки купли-продажи, тогда как аренда и передача прав встречались реже.

Однако российская реальность отличается от американской: выжить в роли чистого посредника здесь невозможно, так как рынок жестко отсеивает такие структуры. Чтобы избежать банкротства, необходимо менять стратегию: предлагать юридическое сопровождение, консультации, помощь с оформлением документов и даже прямые инвестиции в объекты [2, с.316]. Российские компании инвестируют в строительство, продавая права требования еще до возведения стен, либо сами покупают жилье для последующей сдачи в аренду. Именно так компании выживают

на рынке.

Несмотря на то, что российский рынок недвижимости переживает сложный период, спрос на риелторов сохраняется. Вакансии появляются в большом количестве, несмотря на экономическую нестабильность. Чтобы понять вектор развития отрасли, нужно сначала определить суть профессии.

Риелтор – это не просто «специалист», а индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, которое сводит продавцов и покупателей, получая комиссионное вознаграждение. Профессия имеет глубокие исторические корни, уходящие в дореволюционный Санкт-Петербург.

В XIX веке купец первой гильдии Н. Любавин открыл «Контору агентства и комиссионерства первого разряда». Логика была проста: земля и недвижимость считались единственным надежным местом для сохранения капитала, а агентство лишь подсказывало варианты покупки, не занимаясь юридическим оформлением.

Параллельно возникла структура Е.Копаныгина – «Справочная-комиссионерская контора». Она выполняла более широкий спектр задач: сдавала жилье в аренду, продавала участки под застройку и самостоятельно занималась документальным сопровождением сделок. Эта организация успешно проработала три десятилетия.

Частный сектор рынка недвижимости сформировался лишь в начале 90-х годов. Период с 1996 по 2002 год отличался жестким государственным контролем: обязательное лицензирование и страхование ответственности стали нормой.

Тем не менее, многие специалисты скептически оценивали эти меры, считая, что они порождают лишь коррупцию и разрастание бюрократического аппарата [1, с. 90].

Современная оценка этой ситуации квалифицирует ее как административное препятствие. Отмена лицензирования [4] привела к тому, что опытные специалисты ушли в свободное плавание: многие открыли собственные агентства или зарегистрировались как индивидуальные предприниматели.

Этот сдвиг стал новым витком развития российского рынка недвижимости, выведя его на качественно иной уровень. Возникла острая потребность в

консолидации профессионального сообщества для обмена опытом и решения системных проблем.

В 1992 году создана «Российская Гильдия Риэлторов» (РГР) [5], которая по сей день повышает квалификацию специалистов, разрабатывает стандарты и лоббирует законодательные инициативы.

Агент берет на себя всю «грязную работу», которая неизбежно возникает при сложных сделках: от первичного сбора и проверки документов до финального согласования условий. Его главная задача - провести глубокую оценку актива, выполнить тщательную юридическую чистку объекта и помочь клиенту ориентироваться в запутанных ипотечных лабиринтах, где каждая мелочь может стать препятствием. Полное сопровождение сделки выступает надежным щитом, защищающим от потери прав на собственность и возникновения кассовых дыр, которые могут возникнуть из-за ошибок в расчетах или невыполненных обязательств.

Однако рынок недвижимости не является монолитным и безопасным пространством. Обман выступает главным риском в сфере недвижимости: преступники искусственно завышают стоимость, утаивают недостатки и искажают данные о проблемной истории объектов. Профессионал, работающий в этой сфере, видит структуру изнанки рынка: он умеет распознавать признаки потенциальной опасности, анализировать документацию на предмет скрытых проблем и предлагать решения, которые минимизируют риски.

Такой подход позволяет не только избежать финансовых потерь, но и сохранить нервы, время и уверенность в том, что каждая сделка будет проведена максимально прозрачно и безопасно. Его сила заключается не в формальном статусе, а в прямом доступе к «живым» базам данных, где информация обновляется в реальном времени. Он оперирует актуальными прайс-листами, которые еще не успели устареть в открытых источниках, и обладает глубоким пониманием динамики развития территорий: от планов по инфраструктуре до изменений в зонировании. Он не просто ведет переговоры о цене; он выстраивает стратегию, которая позволяет мягко, но уверенно преодолевать психологическое и юридическое сопротивление продавца. Успех в этой сложной игре кроется не в заученных скриптах или агрессивных

техниках давления, а в глубокой эмпатии и умении чувствовать настроение собеседника.

Поверхностный вопрос «что вам нужно?» часто дает лишь формальный ответ. Настоящий профессионал умеет слышать подтекст, считывать то, что не сказано вслух. Когда клиент говорит о локации, он на самом деле выбирает между шумным центром с развитой транспортной доступностью («метро») и спокойствием загородного дома («тишина за городом»). Заявка на срочную продажу может скрывать не только финансовую потребность, но и желание быстро завершить этап жизни, тогда как долгий поиск - это честолюбивая охота за идеалом для создания семейного гнезда. Агент видит эту разницу.

Кроме того, специалист выступает как навигатор в правовом поле. Он знает не только буквы закона, но и его нюансы: налоговые ловушки, скрытые риски при проверке чистоты сделки, подводные камни в договорах. Он не просто предупреждает об опасности, а дает четкие, пошаговые инструкции по их обходу, превращая потенциальные проблемы в решаемые задачи.

Технологии, безусловно, стали мощным катализатором этого процесса. Онлайн-доски объявлений обеспечивают мгновенный охват аудитории, виртуальные туры позволяют осмотреть объект из любой точки мира, а приложения-оценщики дают первичное понимание рыночной стоимости. Все это колоссально экономит время и снижает когнитивную нагрузку, избавляя клиента от необходимости самостоятельно собирать разрозненные данные.

Однако, как бы ни развивался цифровой мир, живой человеческий контакт остается незаменимым. Только человек может искренне выслушать, почувствовать истинную потребность и предложить решение, которое попадает в цель с хирургической точностью. Именно эта способность к эмпатическому контакту и является главным отличием опытного специалиста от бездушного бота или алгоритма.

Выбор правильного риелтора – это решение, основанное не на яркой рекламе или красивом лендинге, а на репутации компании, подтвержденной годами работы, и отзывах реальных людей, которые уже прошли этот путь.

Качественный сервис берет на себя весь хаос, свойственный процессам покупки или продажи недвижимости, делая его прозрачным, безопасным и комфортным. Даже если путь к сделке оказывается длинным и запутанным, грамотный агент ведет клиента по нему уверенно, превращая стресс в уверенность и завершая историю успешным результатом.

Рыночные сделки утратили свою прежнюю простоту, став значительно более сложными. Если ранее задача риелтора ограничивалась лишь знакомством продавца и покупателя, то сегодня он выступает в роли полноценного аналитика. Специалист обязан изучать нормативную базу, мониторить рыночный спрос и сопоставлять ценовые предложения. Клиент готов оплачивать не надежду, а высокую точность работы. Это включает тщательную проверку документов, очистку прав собственности и полное юридическое сопровождение регистрации. На фоне изменений в Гражданском кодексе и миграционных процессов самостоятельное управление процессом несет для собственника высокие риски. Поэтому профессиональная поддержка превратилась из опции в жизненную необходимость.

Технологии перестали быть просто декоративным элементом, став ядром бизнес-процесса. Виртуальные туры, 3D-моделирование и онлайн-платформы позволяют демонстрировать объекты огромной аудитории в реальном времени. Использование социальных сетей и цифровой рекламы многократно ускоряет поиск покупателя, расширяя охват и сокращая временные затраты.

Инвестиционные стратегии требуют принципиально иного подхода. Здесь ключевую роль играют платежеспособность клиента, прогнозы роста стоимости активов и потенциал арендной доходности.

Решения принимаются на основе объективных данных, а не эмоциональных порывов. При работе с жильем под сдачу или коммерческой недвижимостью риелтор проводит глубокий анализ рисков и заранее просчитывает рентабельность, делая выбор обоснованным.

Роль агентств кардинально трансформировалась: они стали не просто посредниками, а партнерами по инвестициям, юристами-консультантами и аналитиками рынка. В современных реалиях их вклад невозможно переоценить, хотя

адаптация к новым вызовам продолжается.

Рынок находится в стагнации, и главная причина - законодательный вакуум. Отмена лицензий и снижение барьеров привели к падению качества услуг. Кто такие «черные риелторы»? Никто не знает, никто не привлекает их к ответственности. Термин размыт, а ответственность туманна.

Впереди несколько сценариев развития.

Первый – сохранение статус-кво: агентства продолжают работать по старинке, а клиенты руководствуются привычкой. Это безопасно, но тупиково.

Второй вариант – перенос офисов в жилые помещения для минимизации расходов ИП и юридических лиц.

Третий путь – консолидация: мелкие компании поглощаются крупными структурами, пытаясь выжить за счет финансовой устойчивости и квалификации персонала.

И четвертый, наиболее радикальный сценарий: цифровизация может полностью уничтожить эту профессию.

Литература

1. Грушевская Е.О. О лицензировании риелторской деятельности / XVII итоговая студенческая научная конференция: Сборник статей конференции. В 4-х томах, Санкт-Петербург, 02 апреля 2025 года. – Санкт-Петербург: Всероссийский государственный университет юстиции, 2025. С. 89-94.

2. Шпанагель Ф.Ф., Первалов Ф.Ф. Вопросы правовой квалификации предмета договоров с участием риелторских организаций // Евразийский юридический журнал. 2025. № 5(204). С. 315-317.

3. Юнусова Б.В. Основные направления совершенствования института риелторской деятельности в Российской Федерации / Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития в условиях цифровой экономики: Сборник статей XVIII Международной научно-практической конференции, Минск, 14-15 июня 2024 года. – Минск: Информационно-вычислительный центр Минфина Республики Беларусь, 2024. С. 153-155.

4. Постановление Правительства РФ от 23.11.1996 № 1407 «Об утверждении Положения о лицензировании риэлтерской деятельности» / Российская газета, № 237, 11.12.1996 (документ утратил силу).

5. Российская гильдия риэлторов / [Электронный ресурс] / URL: <https://rgr.ru/?ysclid=mttusho8qi388303678>

@Бюллетень магистранта 2026 №5