

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»

Гуманитарный институт
Кафедра гражданского права и процесса

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОСНОВА
РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Курсовая работа по дисциплине «Гражданское право»

Выполнил:

студентка группы № 5282

Харитоновна Виктория Алексеевна

«___» _____ 201_ г.

Проверил:

Заведующая секцией

гражданского права,

кандидат исторических наук,

доцент

Дорошенко Татьяна Николаевна

«___» _____ 201_ г.

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. ИНСТИТУТ НЕДВИЖИМОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	7
1.1 История формирования института недвижимости.....	7
1.2 Классификация объектов недвижимости	11
Глава 2. ИСТОРИЯ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ.....	16
2.1 История риэлторской деятельности.....	16
2.2 Современное состояние российского рынка риэлторских услуг.....	19
Глава 3. ВОСТРЕБОВАННОСТЬ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОСНОВЫ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	23
3.1 Востребованность риэлторских услуг при оформлении договора купли- продажи недвижимости.....	23
3.2 Актуальные проблемы договора купли-продажи недвижимости как основы риэлторской деятельности.....	26
Заключение	30
Список использованных источников и литературы	34

Введение

В соответствии с Конституцией Российской Федерации государство гарантирует право частной собственности и право иметь землю в частной собственности. Также, каждый из граждан вправе владеть, пользоваться и распоряжаться единолично и совместно с другими лицами имуществом, землей и природными ресурсами, которые принадлежат ему на праве собственности, одновременно не нарушая прав других лиц. Так, согласно части 1 и части 2 статьи 35 «Право частной собственности охраняется законом. Каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами» [1]. В части 1 и части 2 статьи 36 указано следующее: «Граждане и их объединения вправе иметь в частной собственности землю. Владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами осуществляются их собственниками свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов иных лиц» [1]. Таким образом, можно говорить о том, что благодаря данным нормам закрепляется наличие института частной собственности и возможность иметь определённое имущество в собственности.

Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) в 209 статье подтверждает норму Конституции Российской Федерации в той части, что «собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом» [2]. И чтобы подробнее конкретизировать, какие же именно объекты гражданских прав подпадают под понятие «имущество», 128 статья ГК РФ закрепляет соответствующий перечень, включая в него вещи как один из составляющих элементов данного списка. Одновременно статья 130 ГК РФ уточняет, что вещи могут быть как недвижимыми, так и движимыми, и перечисляет, какие именно предметы могут относиться к ним [2]. Подробнее останавливаясь на недвижимых вещах (имуществе), следует сказать, что ими являются земельные участки, здания, сооружения, машино-места, а также жилые и нежилые помещения и другие [2].

Возвращаясь к 209 статье ГК РФ, собственник вправе совершать определённые юридические действия с принадлежащим ему имуществом, а именно владеть, пользоваться и распоряжаться им [2]. Одним из видов такого распоряжения является заключение договора купли-продажи недвижимого имущества, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать в собственность другой стороны (покупателя) земельный участок, здание, квартиру и другое имущество, которое закреплено в статье 130 ГК РФ [2]. Чтобы найти покупателей на объект недвижимого имущества, подыскать встречный вариант для продавца и наиболее правомерно осуществить оформление договора купли-продажи недвижимости с юридической точки зрения, любая из сторон данного договора может прибегнуть к услугам риэлторской деятельности. Соответственно договор купли-продажи недвижимости выступает как основа риэлторской деятельности.

Актуальность исследования выбранной темы объясняется тем, что каждый год в Российской Федерации, в её отдельном субъекте, согласно статистике, заключается неимоверное количество договоров купли-продажи недвижимости. Так, в соответствии с данными Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) по Новгородской области, полученными на основе сведений, содержащихся в ЕГРН, с января по август 2017 года было зарегистрировано 9679 договоров купли-продажи жилых помещений между гражданами РФ. Следует уточнить, что только за август 2017 года было зарегистрировано 1452 договоров купли-продажи жилых помещений в данном субъекте РФ [20]. Необходимо сказать, что многие из этих договоров оформляются не без использования риэлторских услуг. Но, несмотря на существующую тенденцию, в настоящее время до сих пор можно наблюдать отсутствие нормативно-правового акта, который бы конкретно регламентировал данный вид деятельности. Поэтому становится интересным, какую историю имеет риэлторская деятельность, каково состояние рынка риэлторских услуг, а также востребованность этих услуг у граждан РФ при оформлении договора купли-продажи недвижимости.

Целью исследования является проведение всестороннего научного анализа всех составляющих договора купли-продажи недвижимости, являющимся основой риэлторской деятельности. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать историю формирования института недвижимости и риэлторской деятельности;
- раскрыть понятие риэлторской деятельности;
- изучить состояние рынка риэлторских услуг в современное время;
- обозначить правовые проблемы и предложить пути их решения.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие между гражданами РФ в случае оформления договора купли-продажи недвижимости при помощи риэлторских услуг.

Предметом исследования выступают положения Гражданского кодекса РФ, регламентирующие основные характеристики договора купли-продажи недвижимости.

Работа основывается на нормативно-правовых актах различных уровней: Конституции РФ и гражданском законодательстве Российской Федерации.

Теоретическая база курсовой работы основана на положениях теории права, общей теории права, современном законодательстве Российской Федерации. В ходе исследования были использованы научные труды таких авторов, как Гайнанова С.М., Медовый А.Е., Мустафина З.К., Рябоконь С.В., Рягузова С.Е., Сажина М.А. и другие.

В процессе подготовки использовались обзоры судебной практики.

В ходе написания работы использованы анализ и синтез, проведены обобщение и анализ гражданских дел.

Структура представленной курсовой работы объясняется целью и определенными задачами исследования. Работа включает в себя введение, три главы, заключение и список литературы.

Первая глава посвящена изучению формирования института недвижимости, а также классификации объектов недвижимости.

Во второй главе рассмотрены история риэлторской деятельности и состояние рынка риэлторских услуг в настоящее время.

В третьей главе обозначены востребованность риэлторских услуг при оформлении договора купли-продажи недвижимости, а также правовые проблемы в данной сфере.

Далее в работе расположено заключение, в котором сделаны соответствующие выводы, также имеется библиографический список и список источников.

Практическая и теоретическая значимость работы состоит в возможности применения некоторых предложений в процессе совершенствования гражданского законодательства.

Общий объём работы составляет 36 страниц.

Глава 1. ИНСТИТУТ НЕДВИЖИМОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

1.1 История формирования института недвижимости

Историческое формирование института недвижимости в российском праве охватывает достаточно большой промежуток времени.

Впервые о недвижимом имуществе заговорили ещё в Древней Руси. Правда тогда, по правовому статусу, недвижимость являлась скорее публичным институтом, чем частным. К примеру, в Русской Правде был обозначен факт передачи князю права на наследство всего имущества бездетно умерших.

Недвижимое имущество как частноправовой институт находит своё отражение в «Краткой Правде». Во второй части данного нормативного документа, а именно в Правде Ярославовичей, упоминается об охране прав на объекты, которые связаны с землей.

На протяжении феодальной раздробленности наблюдается спад в развитии законодательства о недвижимости. По-прежнему данная отрасль отношений регулируется Русской Правдой. За исключением городов, которые имели наиболее лучшее геополитическое и экономическое положение, а именно Псков и Новгород. По Псковской судной грамоте основаниями приобретения права собственности на недвижимость были передача по договору, наследование, истечение срока владения и так далее. Все сделки, касающиеся недвижимого имущества, заключались при свидетелях обязательно в письменной форме, путём совершения определенной записи – письменного документа, который передавался на хранение в Троицкий собор Пскова, а в Новгороде – в Софийский собор.

Законодательство в период образования единого Русского государства подробно регулировало имущественные права, связанные с приобретением и передачей недвижимого имущества. К субъектам права на недвижимость относились государство, физические лица и коллективные собственники (к примеру, монастыри). Основными формами собственности на землю были

вотчинное и поместное землевладение [17, с. 218]. Договор купли-продажи таких землевладений имел ряд особенностей. Например, покупатель, который приобретал вотчину, был ограничен в праве собственности на неё, так как наследники продавца могли в течение 40 лет выкупить данное приобретение обратно [17, с. 219].

Последующим периодом в развитии института недвижимого имущества в России является период сословно-представительной монархии. В 1649 году было принято Соборное Уложение, которое впервые в российском праве посвятило две огромных главы институту недвижимого имущества, а именно главу 16, которая регулировала поместное владение и главу 17 – вотчинное владение. Согласно Уложению владеть поместьями могли бояре и дворяне, что же касается помещиков, то они, как и прежде, были не вправе продавать землю без царского разрешения. В отношении вотчинного землевладения действовал достаточно лояльный порядок распоряжения. Вотчину можно было продать, обменять, передать по наследству близким родственникам и заложить [17, с. 220].

Соборное уложение довольно таки подробно устанавливала формы заключения договоров. Все сделки, связанные с недвижимостью, должны были заключены в крепостной форме, то есть требовали официального засвидетельствования или регистрации в специальном учреждении.

Важный шаг на пути развития недвижимого имущества приходится на время правления Петра I. Указ от 23 марта 1714 года «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» [17, с. 221] определил единый правовой режим поместного и вотчинного землевладения. Теперь они получили общее название недвижимости. Но, в этот период необходимо наблюдать запрет на продажу данной недвижимости. Если продажа и допускалась, по так называемой «нужде», то происходила она только после уплаты значительной пошлины.

По мере развития общества гражданскому законодательству стало уделяться всё большее значение. Самым знаменательным моментом в данной

отрасли права стало принятие Свода законов Российской империи 1835 года, который действовал вплоть до 1917 года. Благодаря данному документу впервые было дано определение права собственности в целом и понятие недвижимости в частности. Под правом собственности следует понимать право «исключительно и независимо от лица постороннего владеть, пользоваться и распоряжаться оным (имуществом) вечно и потомственно». В понятие недвижимости Свод законов включил «земли и угодья, дома, заводы, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги» [17, с. 222].

В данный период времени можно выделить основные особенности, связанные с оформлением сделок с недвижимым имуществом. Все сделки должны были нотариально удостоверены, а конкретнее они требовали совершения купчих крепостей. В данном документе (купчей) устанавливалось, как продавец приобрёл имущество, и подтверждалось его свобода от запрещений отчуждения. Также уже на том временном отрезке можно было услышать о договоре запродажи, то есть договор купли-продажи недвижимости в будущем [17, с. 223].

Следующим витком в развитии права собственности стала Крестьянская реформа 1861 года. Отличием данной эпохи является деление недвижимого имущества на две составляющие: благоприобретённое, то есть полученное не по наследству, и родовое (получено по родовой принадлежности по наследству). Благоприобретённое имущество не обременялась какими-либо ограничениями в отношении распоряжения. В то время как распоряжение родовым имуществом имело ряд ограничений. Родовое имущество могло быть отчуждено только в пользу кого-либо из числа наследников по закону, а также, если это имущество уходило на сторону, то все ближайшие родственники в течение 3 лет могли выкупить его обратно [17, с. 224].

Советское законодательство внесло свои коррективы в институт недвижимого имущества. Декрет ВЦИК от 20.08.1918 года «Об отмене частной собственности на недвижимость в городах» национализировал всё жильё.

Гражданский кодекс 1922 года установил, что «с отменой частной собственности на землю деление вещей на движимые и недвижимые упразднено». Данное положение ясно показало отношение советской власти того периода к недвижимому имуществу и вообще отказалась от использования понятия «недвижимость» [17, с.226].

Период Великой Отечественной войны не отличился особенно внушительными изменениями в сфере недвижимого имущества. После окончания войны государство разрешило гражданам строить и покупать жилые дома на праве личной собственности, но одновременно Указом Президиума Верховного Совета СССР от 26 августа 1948 года установило ряд ограничений: размер (не более 60 м²) и количество (не более пяти) комнат, этажность дома (не более двух этажей), количество жилых домов, которые могут находиться в собственности у одной семьи (только один дом) [17, с. 228].

Коренными изменениями в отношении института недвижимости сопровождается 1990 год. Конституция РСФСР 1990 года внесла значительные новшества, которые предусматривали право частной собственности граждан на землю. Но ключевым моментом в данной отрасли права признаётся Закон РСФСР «О собственности в РСФСР» от 24 декабря 1990 года. Пункт 3 статьи 7 данного нормативно-правового акта впервые в послереволюционном законодательстве употребил понятие «недвижимое имущество». В следующем году появился определённый перечень объектов права собственности. Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик от 31 мая 1991 года в пункте 2 статьи 4 установил: «К недвижимому имуществу относятся земельные участки и все, что прочно с ними связано, как-то: здания, сооружения, предприятия, иные имущественные комплексы, многолетние насаждения» [17, с. 229].

5 апреля 1991 года произошло ещё одно знаменательное событие, а именно принятие Земельного кодекса РСФСР, который легально разрешил куплю-продажу земли гражданами у государства, или государством у граждан.

Что касается жилья, то 4 июля 1991 года был принят Федеральный закон «О приватизации жилищного фонда в РФ», который установил порядок приватизации жилья и тем самым также вернул в обиход понятие «недвижимость» [16, с.195].

Позднее, после принятия Конституции РФ, Указ Президента РФ от 24 декабря 1993 года № 2228 «О приведении законодательства РФ в соответствие с Конституцией РФ» отменил большую часть вышеупомянутых норм. И уже Указом от 27 октября 1993 года впервые за столь долгое время чётко определил, что земля – это имущество, следовательно, её оборот регулируется гражданским законодательством наравне с другими имущественными объектами. Тем самым, недвижимость стала являться не публичным институтом, как было во времена Русской правды, а институтом частной собственности [17, с. 230].

В настоящее время договор купли-продажи недвижимости подробно регламентирован второй частью Гражданского кодекса Российской Федерации. Статья 549 прямо говорит: «По договору купли-продажи недвижимого имущества (договору продажи недвижимости) продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество (статья 130)». В статьях 550 и 551 ГК РФ предусмотрены письменная форма договора продажи недвижимости и государственная регистрация перехода права собственности на недвижимость по договору купли-продажи недвижимости к покупателю. Статья 556 ГК РФ устанавливает порядок передачи недвижимости, согласно которому между покупателем и продавцом подписывается передаточный акт, или по-другому, акт приёмки-передачи недвижимости [3].

1.2 Классификация объектов недвижимости

Гражданский кодекс РФ в пункте 1 статьи 549 говорит нам о том, что по договору купли-продажи недвижимого имущества продавец обязуется передать

в собственность покупателя определённый вид недвижимости, который регламентирован в 130 статье данного кодекса.

Соответственно пункт 1 статьи 130 ГК РФ устанавливает следующий перечень объектов, которые относятся к недвижимому имуществу. Из этого перечня можно выделить такие его разновидности, как:

- земельные участки и участки недр (природные свойства недвижимости);
- здания, сооружения и иные объекты (связь недвижимости с землей);
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты (недвижимость, урегулированная законом) [7, с. 50].

Данный перечень объектов недвижимости можно классифицировать как с теоретической, так и с практической точки зрения.

Если говорить о теоретической точки зрения, то объекты недвижимости можно классифицировать следующими способами.

1) По функциональному назначению:

- жилой фонд (городское, пригородное и загородное жилье, а также многоэтажное, малоэтажное и индивидуальное жилье);
- нежилой фонд (коммерческая и промышленная (фабрики, заводы) недвижимость, а также недвижимость специального назначения (парки, церкви, дороги));
- природные объекты (земельные участки, леса, многолетние насаждения, участки недр, водные объекты).

2) По цели применения:

- потребительская недвижимость (иначе говоря, жилая недвижимость);
- инвестиционная недвижимость (та недвижимость, которая используется для получения прибыли) [16, с. 196].

Классификация объектов недвижимости с практической точки зрения связана с разновидностями перечня недвижимости на рынке. Исходя из этого, недвижимое имущество может быть разграничено определённым образом.

1) Искусственные объекты:

1. Жилая недвижимость:

- малоэтажный дом (до 3 этажей);
- многоэтажный дом (от 4 до 9 этажей);
- дом повышенной этажности (от 10 до 20 этажей);
- высотный дом (свыше 20 этажей).

2. Коммерческая недвижимость:

- гаражи;
- склады;
- магазины;
- рестораны;
- гостиницы.

3. Общественные здания и сооружения:

- лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, санатории);
- учебно-воспитательные (детские сады, школы, институты);
- культурно-просветительские (музеи, зоопарки, планетарии, ботанические сады);
- административные (вокзалы, памятники, мемориальные сооружения).

4. Инженерные сооружения:

- комплексная инженерная подготовка земельного участка под застройку.

2) В зависимости от продолжительности и характера использования жилья:

- первичное жилье (место постоянного проживания);
- вторичное жилье (используется в течение ограниченного периода времени);
- жилье временного проживания (гостиница).

3) По типологическим характеристикам жилых зданий:

- элитное жилье;
- жилье повышенной комфортности;
- типовое жилье;

- жилье низких потребительских качеств.

4) В зависимости от применяемого материала наружных стен здания:

- дома с кирпичными стенами;
- панельные дома;
- монолитные дома;
- деревянные дома;
- дома смешанного типа.

5) Недвижимость для инвесторов:

- офисная (бизнес-центры);
- торговая (супермаркеты, магазины);
- складская (ангары, склады);
- промышленная (заводы, комбинаты, отдельные цехи) [4, с. 62-63].

Также объекты недвижимости могут быть квалифицированы по типу подраздела, который содержит описание такого объекта, из раздела, находящегося в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним при обращении обладателя права собственности за государственной регистрацией.

В соответствии с этой классификацией выделяют:

- 1) Земельные участки (и даже входящие в состав общего имущества многоквартирного дома);
- 2) Здания, сооружения и общее имущество в многоквартирном доме;
- 3) Жилое и нежилое помещение;
- 4) Предприятие;
- 5) Участок недр [15, с.21].

Исходя из приведённых классификаций, можно сделать вывод о том, что вопрос об отнесении того или иного имущества к объектам недвижимости остаётся и на сегодняшний день весьма дискуссионным. Существует несколько классификаций недвижимости, каждая из которых отличается перечнем таких объектов. Но в основном, следует отметить, что каждая из этих классификаций

лишь подробно раскрывает основной перечень объектов недвижимости, включенный в ранее упомянутую 130 статью ГК РФ.

Таким образом, изучив историю формирования института недвижимости, а также проанализировав различные классификации объектов недвижимости, можно сделать следующие выводы: историческое формирование института недвижимого имущества прослеживается на протяжении достаточно длительного отрезка времени, на каждом этапе которого есть свои исключительные особенности. Самыми существенными из них являются принятие Земельного кодекса РСФСР, который разрешил куплю-продажу земли, а также Федерального закона «О приватизации жилищного фонда в РФ», установивший порядок перехода жилья из собственности государства в частную собственность. Говоря о классификации объектов недвижимости, необходимо отметить, что данные объекты могут быть классифицированы как с теоретической, так и с практической точки зрения. Но, несмотря на это, каждая из таких классификаций придерживается перечня объектов недвижимого имущества, который представлен в 130 статье ГК РФ.

Глава 2. ИСТОРИЯ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ

2.1 История риэлторской деятельности

В настоящее время из уст граждан мы можем часто услышать такое словосочетание как риэлторская деятельность. Но так и не знаем, с каких времён оно берёт своё начало и какова история становления данной деятельности в нашей стране.

История риэлторской деятельности в России начинается своё отчёт ещё с дореволюционных времён. Уже в те времена недвижимое имущество представляло собой один из способов выгодного вложения денежных средств. Первая риэлторская контора возникла в Санкт-Петербурге ещё в далёком XIX веке. Назвалась она как «Контора агентства и комиссионерства первого разряда», владельцем которой был Н. Любавин – петербургский купец первой гильдии. Сферой деятельности конторы являлись продажа и покупка недвижимости. Все продавцы, которые обращались сюда, должны были предоставить план объекта недвижимости, информацию о площади земли, доходах, которые приносит недвижимость, о залогах и перезалогах. После этого между конторой и продавцом заключалось соглашение о доверии представлять интересы продавца представителем конторы.

В этот же период времени появилось крупнейшее комиссионерское предприятие – «Справочная – комиссионерская контора первого разряда» при компании «Торговый дом «Е. Копаныгин» и Ко». В течение 30 лет работы данное предприятие осуществляло сдачу и наём жилья, продавало землю под строительство, а также занималась всеми видами сделок в отношении коммерческой недвижимости.

Благодаря деятельности Копаныгина, был выпущен первый сборник о недвижимости под названием «Сборник спроса и предложений». В тоже время Копаныгин предложил идею по объединению всех российских комиссионных

учреждений в одну фирму, а именно «Центральный справочно-комиссионный дом Е.Копаныгина и Ко».

В период советского времени не существовало зарегистрированных риэлторов. В качестве посредника по сделкам выступало государственное «Бюро по обмену жилой площади». Оно было расположено в Москве в Банном переулке, возле которого в 1970-е и 1980-е годы постоянно находились нелегальные маклеры, иначе говоря, люди, которые предлагали свои услуги в решении вопросов с недвижимостью.

Частные фирмы, которые стали предлагать услуги в сфере недвижимости, появились только в начале 1990-х годов. Особенностью риэлторской деятельности того периода было лицензирование. Все риэлторы, которые хотели предоставлять услуги в недвижимости в период с 1996 года по 2002 год, должны были лицензировать свою деятельность, а также страховать профессиональную ответственность участников. Для данного аспекта характерны излишняя коррумпированность и бюрократизация, поэтому впоследствии такие требования к риэлторской деятельности были отменены [5, с. 301].

Вскоре после отмены лицензирования наиболее целеустремлённые специалисты данной области оставили частные фирмы и стали работать на себя. Кто-то из них стали частными риэлторами, зарегистрировавшись в качестве индивидуальных предпринимателей, а некоторые открыли собственные риэлторские фирмы. Именно с этого момента российский рынок недвижимости поднялся на более высокий уровень и, соответственно, потребовал организации профессиональных объединений, которые были бы компетентны в решении общих проблем, а также повышении эффективности риэлторской деятельности.

Первым из таких объединений стала Российская Гильдия Риэлторов (далее – РГР), которая была основана в 1992 году. Главной задачей Гильдии было и есть развитие цивилизованного рынка недвижимости. Все члены РГР обязаны придерживаться профессиональных стандартов и Кодекса Этики.

Целью данной организации является формирование стабильного рынка недвижимости при помощи участия в процессе законодательного создания актов, которые регулировали бы рынок недвижимости. На данный период времени к одному из результатов деятельности РГР относится создание связанного комплекса информационных ресурсов для членов РГР, самый главный из которых Федеральный Реестр аттестованных специалистов по недвижимости РГР – агентов и брокеров.

РГР принимало активное участие в разработке законопроекта «О риэлторской деятельности РФ». Также, в рамках существующей системы проходят аккредитацию учебные заведения для проведения обучения и аттестации агентов и брокеров, проводится сертификация аналитиков рынка недвижимости.

После отмены лицензирования риэлторской деятельности не без участия РГР в 2002 году была создана Система добровольной сертификации риэлторских услуг, благодаря которой потребителю предоставляется шанс выбрать наиболее надёжную компанию, обладающую высокими стандартами качества услуг на практике.

Отдельного внимания заслуживает история развития риэлторской деятельности в городе Красноярске. В 90-е годы крупнейшие агентства недвижимости создали собственную «Красноярскую Гильдию риэлторов», а позднее ещё одно объединение профессиональных участников рынка недвижимости «Игра по правилам». И уже 22 октября 2004 года на основании учредителей этих организаций произошло их слияние, вследствие которого возник «Красноярский Союз риэлторов».

За эти годы существования «Красноярский Союз риэлторов» добился больших результатов. К ним можно отнести разработку стандартов этики и профессиональной деятельности членов Союза Риэлторов, а также введение единой системы обучения, аттестации и сертификации.

В 2007 году «Красноярский Союз риэлторов» стал действительным членом РГР. На сегодняшний день в Союз риэлторов входит уже 16

крупнейших агентств недвижимости, каждое из которых является эталоном этических и профессиональных стандартов [5, с. 302].

Таким образом, потребность населения в квалифицированной профессиональной риэлторской услуги, улучшение уровня жизни и появление средств на оплату таких услуг, повлияли на развитие риэлторской отрасли, а главным образом поспособствовали повышению качества предоставляемых услуг на рынке недвижимости [6, с. 240].

2.2 Современное состояние российского рынка риэлторских услуг

В настоящее время каждый из нас может прибегнуть к помощи риэлторов для продажи недвижимого имущества. Но мы так и не знаем, что означает понятие риэлторской деятельности. Так как законодательно данный термин никак не закреплён, то можно только предполагать следующее.

Риэлторская деятельность – это предпринимательская комплексная деятельность на рынке недвижимости, которая связана с систематическим извлечением прибыли в интересах риэлтора [9, с. 122]. Признак комплексности подразумевает под собой определённый набор услуг в рамках риэлторской деятельности, а именно консультационные, информационные, услуги по подбору варианта недвижимости, по оформлению прав собственности, а также юридические услуги в недвижимости [9, с. 124]. Примером из судебной практики может служить следующая ситуация, когда между истцом и Компанией «Империя недвижимости» был заключен договор о предоставлении услуг по продаже недвижимости. Предметом договора являлась квартира, принадлежащая истцу на праве собственности, в рамках которого ответчик обязался оказать такие услуги, как консультация по вопросам купли-продажи недвижимости; поиск потенциального покупателя на объект недвижимости по оговорённой цене; разработка и размещение рекламы, вид и объём которой определяется Исполнителем самостоятельно; проведение переговоров с потенциальным покупателем и Заказчиком, согласование сроков, порядка

оплаты; оказание содействия в составлении всех необходимых договоров, соглашений между потенциальным покупателем и Заказчиком, необходимых для совершения сделки по продаже квартиры; обеспечение сохранности документов, переданных Заказчиком [19]. Как можно заметить из этой ситуации, список услуг, оказываемых риэлтором, очень обширный, что подтверждает весомую роль риэлторской деятельности на российском рынке услуг.

Переходя к рынку риэлторских услуг, необходимо также сказать о его терминологическом значении.

Рынок риэлторских услуг – это совокупность механизмов, которые обеспечивают отчуждение полных или частичных прав собственности на объекты недвижимости от одного субъекта к другому, свободное формирование цен, а также перераспределение инвестиционных потоков и территорий между конкурирующими видами объектов и использования земель.

Рынок риэлторских услуг возникнул в Российской Федерации около 1992 года [14, с. 217]. В последние годы он является самым развивающимся и напрямую связан с рынком недвижимости. По причине экономического кризиса в стране, который начался в середине 2014 года, значительные изменения в экономической ситуации отразились и на состоянии рынка недвижимости, и соответственно на рынке риэлторских услуг [11, с. 50].

К примеру, в 2014 году был отмечен стремительный рост спроса на недвижимость, который объясняется опасениями потребителей в отношении значительного роста стоимости недвижимости по мере углубления кризиса. И в то же время 2015 год характеризуется уменьшением количества сделок на рынке недвижимости. В соответствии с данными Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, в 2015 году по сравнению с 2014 годом было зарегистрировано на 17,5 % меньше договоров купли-продажи с участием физических лиц [11, с. 52].

Данная негативная ситуация на рынке недвижимости не могла не затронуть и рынок риэлторских услуг, который также стал испытывать

сложности в период экономического кризиса. Согласно опросу представителей риэлторских компаний, количество сделок сократилось от 20% до 60% по отношению к 2014 году. Объём спроса на рынке жилой недвижимости падает. В первом полугодии 2015 года снижение было еще не так заметно, так как наблюдался рост цен на недвижимость. В 2016 году было отмечено снижение цен, и, как следствие, 2017 – 2018 гг. будут сопровождаться кризисом. И лишь в 2019–2020 гг. ожидается стабилизация ситуации и начало восстановления. Соответственно, можно сделать вывод, что в настоящее время рынок риэлторских услуг переживает не лучшее время, что напрямую связано с кризисом в стране и ухудшением ситуации на рынке недвижимости [11, с. 53].

В условиях сложившегося мнения, что в 2019 – 2020 гг. ожидаются позитивные изменения на рынке риэлторских услуг, необходимо упомянуть об одной из важных составляющих успеха на данном рынке, а именно о качествах необходимых риэлтору. Ведь, как известно, в задачу риэлтора входит обязанность внушить клиенту доверие к себе настолько, чтобы клиент понял, что риэлтор с ним заодно и готов помочь ему найти наиболее оптимальный вариант на рынке недвижимости [9, с. 123]. Таким образом, можно выделить 12 качеств, которыми должен обладать риэлтор.

1. Способность распознавать психологический тип клиента.
2. Способность грамотно разрешать сомнения клиента.
3. Умение слушать клиента и убеждать его в своей правоте.
4. Умение устанавливать доверительные отношения.
5. Освещение всех достоинств и недостатков объекта недвижимости.
6. Убеждение клиента в том, что он делает правильный выбор.
7. Ориентироваться на потребности клиента.
8. Обладать хорошими манерами и грамотным языком.
9. Иметь достаточно высокий общий культурный уровень.
10. Необходимо быть мобильным, выносливым и приветливым.
11. Запрет на откровенное давление на клиента.
12. Сохранение конфиденциальности отношений [9, с. 124-125].

Таким образом, рассмотрев историю риэлторской деятельности, а также современное состояние российского рынка риэлторских услуг можно прийти к следующим выводам. Родиной риэлторской деятельности в России является Санкт-Петербург. Именно в этом городе в XIX веке возникла первая риэлторская контора. Впоследствии риэлторская деятельность продолжила своё развитие и стали появляться частные фирмы, которые стали предлагать помощь в сфере недвижимости.

Говоря о состоянии рынка риэлторских услуг, одним из важных моментов является то, что в настоящее время данный рынок характеризуется негативными тенденциями. Начиная с середины 2014 года (время, когда в России начался экономический кризис), значительно упал спрос населения на недвижимость, а так как рынок недвижимости напрямую связан с рынком риэлторских услуг, то и в этой сфере снизилось количество клиентов, которые бы прибегали к помощи риэлторов. Но следует сказать, что прогнозы специалистов весьма оптимистичны, ожидается, что в 2019 – 2020 гг. ситуация в стране нормализуется и, соответственно, состояние российского рынка риэлторских услуг также улучшится.

Глава 3. ВОСТРЕБОВАННОСТЬ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОСНОВЫ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1 Востребованность риэлторских услуг при оформлении договора купли-продажи недвижимости

С развитием рынка недвижимости люди всё чаще стали прибегать к услугам риэлторов. В большей мере данная тенденция связана с тем, что деятельность риэлтора представляет собой не только его действия как экономического агента (посредника между различными субъектами на рынке недвижимости). Но также деятельность риэлтора – это особенная психологическая поддержка граждан, у которых есть множество страхов. Ведь совершение сделок с недвижимостью касается широкого круга отношений, и в первую очередь – семейных. Поскольку каждый договор купли-продажи недвижимости преследует за собой принятие важного решения, от которого будет зависеть жизнь каждого индивида в отдельности, и его семьи в целом, то степень доверия к риэлтору является одним из ведущих факторов для выбора и дальнейшего сотрудничества с ним [8, с.27-28]. Но кто же такой риэлтор? Кому люди могут доверить оформление договора купли-продажи своей недвижимости?

Риэлтор – это частное лицо или представитель агентства недвижимости, который занимается посредническими услугами при таких операциях, как купля или продажа недвижимости. Примером из судебной практики, который докажет, что договор купли-продажи недвижимости является основой риэлторской деятельности, может послужить следующее гражданское дело. Между истцом и АН «ИНКОМ Тверь» был заключен договор об оказании риэлторских услуг по приобретению объекта недвижимости. По условиям заключенного договора ответчик принял на себя обязательства оказать истцу риэлторские услуги по приобретению в собственность комнаты, а истец в свою очередь обязалась купить объект недвижимости. Также ответчик должен был

приготовить полный пакет документов, необходимый для совершения сделки купли-продажи и организовать оформление сделки купли-продажи в Управлении регистрационной службы кадастра и картографии Тверской области [18]. Такой пример подтверждает, что деятельность риэлтора в основном базируется на проведении сделок купли-продажи недвижимости, начиная от собирания нужных для такой сделки документов, и заканчивая непосредственным оформлением в регистрационной службе. В процессе осуществления своей деятельности риэлтор сводит вместе продавцов и покупателей, помогает им в заключении сделки, а после её окончания получает вознаграждение в виде комиссионных. На сегодняшний день профессия риэлтора очень популярна. Каждый может стать агентом по недвижимости, даже если не имеет никакого образования.

Возвращаясь к рынку недвижимости, можно отметить, что существуют определённые стратегии поведения граждан. Эти стратегии включают в себя два аспекта:

1. Стратегия продажи – покупки недвижимости, которая основывается на поведении граждан при продаже (к примеру, квартиры), при выборе квартиры (мотивация выбора) и другие ситуации.
2. Стратегии взаимодействия с риэлтором или факторы отказа от него. Такое взаимодействие может включать формы взаимодействия (активная, пассивная позиция), наличие страхов и доверие к риэлтору, особенности психологического контакта [8, с.21].

Наиболее интересными закономерностями обладает вторая стратегия поведения граждан на рынке недвижимости, а именно их взаимодействие с риэлторами.

Сами риэлторы выделяют несколько групп людей в зависимости от степени доверия к риэлтору и сложившегося с клиентом психологического контакта. Самая «доверительная» группа – это знакомые или родственники риэлтора, которые спокойно высказывают ему все свои переживания и подробности личной жизни, безоговорочно доверяют ему. Также к данной

группе людей можно отнести тех клиентов, которые обращаются к риэлтору по рекомендации прошлых клиентов. Такие люди обычно ценят профессионализм риэлтора и его готовность решить их вопрос с недвижимостью. Все перечисленные представители этой группы отличаются их «сговорчивостью», то есть готовностью сотрудничать с риэлтором, несмотря на то, что они могут быть из разных слоёв населения, с различным уровнем образования, и даже обладать более высоким статусом, чем риэлтор [8, с. 26].

«Не доверительная» группа – это клиенты с совершенно противоположной характеристикой, в отличие от клиентов из «доверительной» группы. Данные граждане постоянно пытаются контролировать риэлтора и сомневаются в его честности и вообще необходимости его услуг. К примеру, клиенты с высоким социальным статусом обладают высоким мнением о своих знаниях и умениях, а также обладают сомнениями, что риэлтор может решить их проблему. Ещё один пример, когда клиенты относятся к риэлтору как к наёмному работнику, и в данном случае социальный статус вовсе может не иметь никакого значения [8, с. 27].

Таким образом, каждый клиент имеет какие-либо свои особенности и предпочтения, касающиеся его поведения с риэлторами на рынке недвижимости. Такое поведение граждан и их взаимодействие с риэлторами должно заключаться в определённо выраженной форме, то есть предполагать заключение договора, который предусматривал бы все основные условия данного взаимодействия [8, с. 25]. Примером такого договора является договор об оказании риэлторских услуг, который имеет большое значение в регулировании отношений на рынке недвижимости.

Договор об оказании риэлторских услуг – это соглашение между риэлторской фирмой (юридическое лицо) или риэлтором (индивидуальный предприниматель) с одной стороны и потребителем (физическое или юридическое лицо) с другой стороны, согласно которому стороны устанавливают свои права и обязанности в отношении оказываемой

риэлторской фирмой или риэлтором услуги по подбору недвижимости, поиску покупателей, оформлению сделки и др.

Данный договор имеет очень важную особенность, которая заключается в том, что отсутствует законодательное закрепление формы этого договора, и поэтому стороны могут самостоятельно предусматривать наиболее оптимальный для них вариант.

В соответствии с этим можно предположить, что наиболее лучшей формой для договора об оказании риэлторских услуг является простая письменная форма, поскольку письменный договор представляет собой надлежащим образом составленный и подписанный документ, и достаточно полно обезопасит стороны договора, а также его предмет, который включает в себя все операции с недвижимым имуществом [12, с. 184].

Ещё одним дополнительным требованием к договору об оказании риэлторских услуг, вытекающим из общих положений гражданского законодательства, затрагивающих форму договора, является возможность его нотариального удостоверения. Такое удостоверение обязательно только при соглашении сторон и в предусмотренных законом случаях. Так как нотариальное удостоверение в данном случае может быть только по требованию одной из сторон, то несоблюдение такого требования повлечет недействительность договора и ничтожность самой сделки. Соответственно, возможность нотариального удостоверения также защищает стороны договора и его предмет [12, с. 185].

3.2 Актуальные проблемы договора купли-продажи недвижимости как основы риэлторской деятельности

Договор купли-продажи недвижимости как основа риэлторской деятельности имеет ряд правовых проблем, которые взаимно влияют как на договор купли-продажи недвижимого имущества, а также на риэлторскую деятельность.

С одной стороны существующая законодательная характеристика 549 статьи Гражданского кодекса РФ устанавливает такие правовые проблемы, которые значительно ощутимы при оформлении договора купли-продажи недвижимости риэлторами. В частности, в пункте 1 статьи 549 ГК РФ говорится о том, что продавец передаёт покупателю определённый вид недвижимого имущества, разновидности которого регламентированы в 130 статье того же нормативного документа. Пункт 1 статьи 130 ГК РФ, кроме перечисления объектов недвижимости, также закрепляет два основных признака недвижимого имущества, а именно прочную связь объекта с землёй, а также невозможность перемещения объекта без несоразмерного ущерба его назначению. Вследствие наличия этих признаков при оформлении договора купли-продажи недвижимости возникают некоторые трудности. На практике становится невозможным разграничить недвижимые и движимые вещи, так как 130 статья ГК РФ устанавливает всего два признака недвижимости, в то же самое время, приводя довольно таки подробный перечень возможных объектов недвижимого имущества. Поэтому, целесообразнее для устранения данной проблемы будет наравне с примерным перечнем недвижимых вещей, также дополнить 130 статью ГК РФ дополнительными признаками, которые помогут тем же самым риэлторам при оформлении договора купли-продажи недвижимости отграничивать объекты недвижимого имущества от движимого [10, с. 248]. К таким признакам необходимо отнести следующие: невозможность использования вещи по назначению без связи с землёй; вещь индивидуально-определена (незаменима), так как она привязана к земельному участку; вещь не потребляема в процессе использования; вещь, постоянное господство над которой является невозможным в силу её физических свойств [10, с. 243].

С другой стороны существует довольно таки ощутимая проблема, которая связана с риэлторской деятельностью и затрудняет работу риэлторов при выполнении одной из главных их функций, а именно оформление договора купли-продажи недвижимости.

Данная проблема заключается в том, что риэлторская деятельность в Российской Федерации осуществляется в условиях недостаточного правового регулирования. Риэлторам приходится использовать в рамках своей работы всевозможные справочные материалы и Гражданский кодекс РФ, так как наше законодательство не имеет определённого законодательного акта, который бы конкретно регламентировал риэлторскую деятельность. Данный правовой пробел является весомой проблемой для всей деятельности риэлторов, который должен подлежать немедленному устранению [13, с. 6].

В целях решения этой проблемы 22 июня 2016 года в Государственную Думу Российской Федерации был внесён проект Федерального закона № 1106182-6 «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью». Данный законопроект включает в себя понятие риэлторской деятельности, определяет круг субъектов этого вида деятельности, форму организации риэлторской деятельности, предполагает содержание договора на оказание риэлторских услуг, говорит о профессиональной аттестации риэлторов и определяет ряд других положений.

По прошествии определённых законотворческих процедур, 20 апреля 2017 года проект данного закона был отклонён Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации [21]. В качестве основных причин отклонения такого важного законопроекта послужили такие причины, как создание конкретных поисковых сервисов в интернете, которые позволяют гражданам самостоятельно искать недвижимость, а самое главное — это развитие государством сети многофункциональных центров, которые позволяют оформить договор купли-продажи недвижимости и без помощи риэлторов. Таким образом, существует твёрдая позиция, что деятельность риэлторов не является необходимой при оформлении договора купли-продажи недвижимости, и поэтому создание такого закона является нецелесообразным [22].

Подводя итог, необходимо сказать следующее. В последнее время люди всё чаще стали прибегать к риэлторским услугам на рынке недвижимого

имущества. Вследствие этого сложились две определённых стратегии поведения граждан на этом рынке. В процессе такого поведения и взаимодействия граждан с риэлторами заключается договор об оказании риэлторских услуг, который обладает рядом своих особенностей.

Наравне с востребованностью деятельности риэлторов на рынке недвижимости, можно выделить две ключевые проблемы. Одна из них неукоснительно связана с классификацией объектов недвижимого имущества и их отграничения от движимых вещей, что имеет большое практическое значение при оформлении риэлторами договора купли-продажи недвижимости.

Вторая же проблема имеет не менее весомое значение, а именно недостаточное законодательное регулирование риэлторской деятельности, наличие правового пробела в законодательстве Российской Федерации, вызванного отсутствием закона, который бы регламентировал такую деятельность. Данная проблема подлежит устранению, необходимо только принять такой законодательный акт, но по сей день все попытки по созданию закона не увенчались успехом.

Заключение

На основе проведенного исследования можно сформулировать следующие выводы и предложения.

Договор купли-продажи недвижимости как основа риэлторской деятельности предполагает под собой передачу в собственность недвижимого имущества от продавца к покупателю. Чтобы найти покупателя на свою недвижимость или, наоборот, подобрать необходимый вариант недвижимого имущества, та или иная сторона договора купли-продажи может прибегнуть к риэлторским услугам. Список таких услуг очень обширный. Он включает в себя поиск покупателя или продавца на недвижимость, а также поиск объекта недвижимости, размещение рекламы, консультирование, проведение переговоров с потенциальными покупателями и продавцами, подготовка необходимых документов для заключения договора купли-продажи недвижимости и, соответственно, организация оформления сделки в регистрационном органе. Исходя из этого, можно сделать вывод, что договор купли-продажи недвижимости является одной из основных составляющих риэлторской деятельности, так как многие виды услуг, предоставляемых риэлторами, так или иначе касаются договора купли-продажи недвижимого имущества.

Говоря о законодательном регулировании, следует отметить, что основы договора купли-продажи недвижимости установлены во второй части Гражданского кодекса Российской Федерации, а именно в параграфе 7 главы 30, которая подробно регламентирует разновидности договора купли-продажи, включая продажу недвижимости.

Но, к сожалению, то же самое нельзя сказать про риэлторскую деятельность, которая никаким образом не урегулирована законодательно. И это является очень весомым пробелом в правоприменительной практике.

Чтобы наиболее подробно изучить тему данной курсовой работы, следовало остановиться на таких важных составляющих, как историческое

развитие института недвижимости и института риэлторской деятельности, уделить внимание классификации объектов недвижимого имущества и современному состоянию рынка риэлторских услуг в России, а также разобраться в востребованности услуг риэлторов, и обозначить актуальные проблемы, касающиеся договора купли-продажи недвижимости как основы риэлторской деятельности.

Изучив историю формирования института недвижимости, а также проанализировав различные классификации объектов недвижимости в первой главе, можно сказать о следующем.

Историческое формирование института недвижимого имущества прослеживается на протяжении достаточно длительного отрезка времени, на каждом этапе которого есть свои исключительные особенности. Самыми существенными из них являются принятие Земельного кодекса РСФСР, который разрешил куплю-продажу земли, а также Федерального закона «О приватизации жилищного фонда в РФ», установивший порядок перехода жилья из собственности государства в частную собственность.

Говоря о классификации объектов недвижимости, необходимо отметить, что данные объекты могут быть классифицированы как с теоретической, так и с практической точки зрения. Но, несмотря на это, каждая из таких классификаций придерживается перечня объектов недвижимого имущества, который представлен в 130 статье ГК РФ.

Рассмотрев во второй главе историческое развитие института риэлторской деятельности, а также современное состояние российского рынка риэлторских услуг могут быть сделаны определенные выводы.

Родиной риэлторской деятельности в России является Санкт-Петербург. Именно в этом городе в XIX веке возникла первая риэлторская контора. Впоследствии риэлторская деятельность продолжила своё развитие и стали появляться частные фирмы, которые стали предлагать помощь в сфере недвижимости.

Что касается состояния рынка риэлторских услуг, то одним из важных моментов является то, что в настоящее время данный рынок характеризуется негативными тенденциями. Начиная с середины 2014 года (время, когда в России начался экономический кризис), значительно упал спрос населения на недвижимость, а так как рынок недвижимости напрямую связан с рынком риэлторских услуг, то и в этой сфере снизилось количество клиентов, которые бы прибегали к помощи риэлторов. Но следует сказать, что прогнозы специалистов весьма оптимистичны, ожидается, что в 2019 – 2020 гг. ситуация в стране нормализуется и, соответственно, состояние российского рынка риэлторских услуг также улучшится.

И, наконец, в третьей главе были рассмотрены востребованность риэлторских услуг и актуальные проблемы, по завершении которой можно сказать о следующем.

В последнее время люди всё чаще стали прибегать к риэлторским услугам на рынке недвижимого имущества. Вследствие этого сложились две определённых стратегии поведения граждан на этом рынке. По результатам такого поведения и взаимодействия граждан с риэлторами заключается договор об оказании риэлторских услуг, который обладает рядом своих особенностей.

Наравне с этим следует уделить особое внимание актуальным проблемам, которые касаются договора купли-продажи недвижимости как основы риэлторской деятельности.

В настоящее время существующая законодательная характеристика объектов недвижимого имущества, указанная в 130 статье ГК РФ, а также правовой пробел в отношении законодательного закрепления риэлторской деятельности, вызывают определенные трудности при оформлении риэлторами договора купли-продажи недвижимости.

Основными направлениями совершенствования данной правовой сферы являются следующие:

- дополнить статью 130 ГК РФ такими признаками, как невозможность использования вещи по назначению без связи с землёй; незаменимость вещи; непотребляемость; невозможность постоянного господства над вещью.

- принятие законодательного акта, который будет регулировать риэлторскую деятельность в Российской Федерации, уделяя особое внимание понятию такого вида деятельности, субъектам, профессиональной аттестации риэлторов и форме договора об оказании риэлторских услуг.

Практическая значимость исследования обусловлена разработанными мероприятиями по совершенствованию гражданского законодательства.

Список использованных источников и литературы

Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> – дата обращения 10.10.2017 г.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> – дата обращения 12.10.2017 г.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> – дата обращения 15.10.2017 г.

Литература

4. Власенко Т.В., Тимченко Ю.В. Классификация объектов недвижимости на рынке. // Экономика и экология территориальных образований. – 2015 г. – №1. – С. 61 – 64.
5. Гайнанова С.М., Сафронов В.В. История риэлторской деятельности. // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2012 г. – №8. – С. 301 – 302.
6. Гайнанова С.М., Тетерина Е.В. Об оказании риэлторских услуг в России. // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2013 г. – №9. – С. 240 – 241.

7. Кутузова Е.Ю. Понятие «недвижимость» в российском праве и праве европейских государств. // Право и современные государства. – 2012 г. – №6. – С. 47 – 51.
8. Макарова М.Н., Воркунова Е.Н. Стратегии потребительского поведения на рынке недвижимости. // Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика». – 2014 г. – №3. – С. 21 – 28.
9. Медовый А.Е. Риэлтерские услуги: основные факторы успеха на рынке недвижимости. // Российское предпринимательство. – 2009 г. – №7. – С. 122 – 126.
10. Мустафина З.К. Недвижимость в российском и зарубежном гражданском законодательстве. // Марийский юридический вестник. – 2013 г. – №10. – С. 243 – 248.
11. Окольнішников А.Д., Кузменко Ю.Г. Обзор текущего состояния рынка риэлторских услуг России. // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2016 г. – №2. – С. 50 – 55.
12. Пристайчук В.С. К вопросу о форме договора по оказанию риэлторских услуг. // Инновационная наука. – 2017 г. – №05. – С. 184 – 185.
13. Рябоконт С.В. Становление и современное состояние рынка риэлтерских услуг в России. // Инженерный вестник Дона. – 2012 г. – №4. – С. 1 – 6.
14. Рябоконт С.В. Направления и динамика развития рынка риэлторских услуг в России. // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012 г. – №3. – С. 217 – 224.
15. Рягузова С.Е., Пархоменко И.В. Объекты недвижимости. Понятие, признаки, виды. // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2013 г. – №3. – С. 13 – 22.
16. Сажина М.А., Зарайская О.А. Недвижимость в науке и практике. // Государственное управление. Электронный вестник. – 2016 г. – №59. – С. 189 – 211.

17. Шеметова Н.Ю. Развитие института недвижимости в историческом аспекте. // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2014 г. – №4. – С. 208 – 233.

Судебная практика

18. Заочное решение Заволжского районного суда г. Твери от 13 сентября 2012 года №2-1926/2012 – [Электронный ресурс] / <https://rospravosudie.com/> – дата обращения 29.10.2017 г.

19. Решение Норильского городского суда Красноярского края от 01 августа 2017 года №2-1684/2017 – [Электронный ресурс] / <https://rospravosudie.com/> – дата обращения 30.10.2017 г.

Интернет-ресурсы

20. Обобщенная информация полученная на основе сведений, содержащихся в ЕГРН – 2017 г. – август 2017 г. – [Электронный ресурс] / <https://rosreestr.ru/> – дата обращения 12.10.2017 г.

21. Паспорт проекта Федерального закона № 1106182-6 «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью» – 2016 г. – [Электронный ресурс] / <http://www.consultant.ru/> – дата обращения 28.10.17 г.

22. Бн-газета. Рынок жилья. – 2017 г. – [Электронный ресурс] / <http://www.gazeta.bn.ru/> – дата обращения 29.10.17 г.