



В. В. Резнікова
кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри трудового, земельного та господарського права
Хмельницького університету управління та права

УДК 347.732

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПОСЕРЕДНИЦТВА НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Присвячено особливостям здійснення посередницької діяльності на ринку нерухомості. Особливу увагу приділено проблемним питанням регулювання ріелторської та девелоперської діяльності як найбільш поширеним формам посередництва на ринку нерухомості.

Ключові слова: ринок нерухомості, посередництво, посередницька діяльність, посередник, ріелторство, ріелтор, девелоперство, девелопер.

Становлення ринку нерухомості історично відстало від розвитку інших секторів вітчизняної економіки. Це зумовило затримку в науковому аналізі його основних закономірностей, в тому числі й дослідження особливостей здійснення посередницької діяльності на ринку нерухомості. Сьогодні нерухомість стала самостійним об'єктом економіко-правового обороту, оскільки являється товаром, капіталом, власністю. Вона є об'єктом фіскального інтересу держави, частиною інвестиційного портфеля великих підприємств, заставним зобов'язанням для одержання іпотечного кредиту, фінансовим активом для індивідуальних та інституціональних інвесторів. Економічне й інституціональне поле життєдіяльності нерухомості постійно розширюється. Господарські операції з нею (в т.ч. й посередництво) включено до класифікації видів економічної діяльності. Збільшується чисельність правових норм і законодавчих актів, що регулюють відносини на ринку нерухомості. Усе це робить надзвичайно актуальним дослідження посередництва на ринку нерухомості.

Ринок нерухомості, в т.ч. і ринок землі, а також різноманітні процеси, що відбуваються на ньому, є предметом досліджень таких авторів, як Л. Морозова, О. Каплій, К. В. Колесніков, І. Воронін, І. О. Костяшкін, А. М. Третяк, О. А. Гриценко, В. А. Йолкіна та ін. Проте сьогодні в Україні тільки починає формуватися особливий напрям вивчення господарських процесів, що протікають на ринку нерухомості. Поки що не існує спеціальних наукових досліджень (як економічних, так і правових) щодо особливостей здійснення посередницької діяльності на ринку нерухомості. Лише окремі моменти, такі як, наприклад, особливості ліцензування ріелторської діяльності на ринку нерухомості (К. В. Колесніков), особливості посередництва при приватизації земель (І. О. Костяшкін), стали предметом дослідження окремих авторів.

Метою цієї публікації є дослідження особливостей здійснення посередницької діяльності на ринку нерухомості.

Ринок нерухомості — це система господарських відносин, які виникають при операціях з нерухомістю і є сферою вкладення капіталу в об'єкти нерухомості. Однією з характерних рис ринку нерухомості є потреба в його фаховому, в т.ч. й посередницькому, обслуговуванні. На сьогодні інституціоналізація ринку нерухомості є важливим напрямком його розвитку [1, с. 14–17]. Так, на ринку нерухомості в



Україні представлені як інституціональні структури, що є господарюючими суб'єктами (передусім, посередники), так і інститути, які здійснюють суто управлінські функції на ринку, що сприяють його функціонуванню та захищають його учасників. *Ринок нерухомості* прийнято поділяти на *ринок землі* та *ринок будівельних об'єктів* (тобто поліпшень землі у фізичній формі). Такий підхід зумовлюється цілісно-частковою єдністю землі й нерухомості, оскільки фізична, економічна й правова єдність землі та нерухомості носить фундаментальний характер. Водночас економічне походження нерухомості та її функціонування в реальній практиці господарювання припускають відокремлене існування *ринку землі* та його поділ на ринки облаштованої і необлаштованої землі. *Ринок будівельних об'єктів* передбачає функціонування окремо розташованих, вбудованих, прибудованих будинків, будівель, приміщень, багатопверхових та індивідуальних об'єктів. При цьому необхідно враховувати, що послуга від нерухомості (процесуюча користь) може відособлюватися від неї самої і виступати окремим об'єктом ринкових відносин. Тому *ринок нерухомості* завжди має *два сегменти: ринок послуг*, де споживач купує право користуватися необхідними для нього властивостями нерухомості (наприклад, оренда нерухомості), і *ринок ресурсу*, де купується власне нерухомість як цілісний актив чи вся повноваження власності. При цьому варто зауважити, що посередницька діяльність може здійснюватися на кожному з названих сегментів ринку нерухомості.

Щодо *посередництва на ринку землі*, то його розвиток й ефективне функціонування стримуються тим, що ще не створено як такого повноцінного ринку землі, де вона виступала б повноцінним об'єктом господарсько-торговельного обороту. Проблема вдосконалення правового врегулювання земельних відносин, створення повноцінного ринку землі стала останнім часом однією з найбільш актуальних та широко обговорюваних на лише серед правників, законодавців і політиків, але й в суспільстві загалом. Думки сторін, що беруть участь у дискусії, є протилежними, однак всі сходяться в одному: чинне земельне законодавство вже не відповідає сучасним потребам регулювання земельних відносин, оскільки об'єктивно необхідним є якісно новий рівень відносин, зміна ставлення до землі, залучення землі у якості об'єкту до вільного господарсько-торгівельного обороту. Формування ринкової економіки в Україні зумовлює необхідність докорінних змін як у сфері правового регулювання відносин, так і господарювання на землі. Це, в свою чергу, сприяло б формуванню багатоукладної системи господарювання на землі на засадах рівності всіх форм власності; забезпеченню вільного руху земельних ділянок до ефективних власників; зняттю перешкод на передання прав власності на землю; перетворенню земельних активів у фондові інструменти тощо.

Фундамент для формування ринку землі в Україні був закладений земельною реформою, що включала:

- 1) інвентаризацію та перерозподіл земель (1991–1992 рр.);
- 2) передачу в колективну власність землі колективних сільськогосподарських підприємств (1992–1994 рр.);
- 3) паювання земель, переданих у колективну власність (1995–1998 рр.);
- 4) виділення паїв в натурі і викуп земельних ділянок (з 2000 р.).

Однак зазначені процеси реформування земельних відносин в Україні стосуються переважно земель сільськогосподарських підприємств. У той же час земельний фонд України включає різні види земель, що утворюють потенційно можливу пропозицію первинного ринку землі. Внаслідок цього на первинному ринку землі в Україні формується кілька сегментів. Приватизація землі (первинний ринок) створює основи для розвитку вторинного ринку землі в Україні. При цьому земельні ділянки, що виступають як об'єкти на первинному ринку, складають потенційну



пропозицію вторинного ринку. Попри зазначене в Україні процес формування ринку землі знаходиться все ще на початковій стадії, що пояснюється передусім недосконалістю правової бази та діючого механізму земельних відносин. На сучасному етапі розвитку ринку землі як практики, так і науковці звертають увагу на існування такої “посередницької структури”, без якої є неможливими приватизація (безоплатне одержання земельних ділянок) земель, оформлення землекористування (як постійного, так і тимчасового, в т. ч. і на умовах оренди), якою є *ліцензовані землевпорядні організації*, які здійснюють підготовку технічної документації, включаючи проект відведення та його погодження на всіх етапах, аж до прийняття рішення про передачу земельної ділянки у власність або користування. Усі учасники ринку землі (як фізичні, так юридичні особи) фактично й формально-юридично відсторонюються від процесу оформлення землекористування, оскільки на можуть взяти участі в цьому процесі, так би мовити, напругу і в обов’язковому порядку змушені вдаватися по послуг ліцензованих землевпорядних організацій. Так, наприклад, І. О. Костяшкін зазначає, що процедура приватизації земель в Україні, як правило, передбачає посередництво ліцензованих землевпорядних організацій. За таких умов особа фактично усувається від можливості самостійного звернення до розпорядника земель — місцевої ради, адже вона самостійно в жодному разі не може встановити місце знаходження вільної земельної ділянки, чи, більше того, відобразити його на графічному матеріалі. Далі, по суті, здійснюються, за висловом автора, посередницькі правовідносини представництва на замовлення особи перед органом місцевого самоврядування. Маємо ситуацію, коли виготовлення державного акту здійснюється за рахунок державного бюджету, тоді як безпосередньо процедура безоплатної передачі земель у власність громадян передбачає виготовлення проекту відведення за рахунок самих же громадян. Це породжує, в свою чергу, значну кількість ліцензованих землевпорядних організацій, а фактично посередницьких структур, які заробляють значні кошти саме на процедурі безоплатної приватизації земель в Україні. На закінчення І. О. Костяшкін наголошує, що процедура “безоплатної” приватизації земель в порушення законодавства перетворюється на досить дороге “задоволення” через діяльність посередницьких ліцензованих організацій [2, с. 22–25]. Водночас визначення господарської діяльності таких організацій як “посередницької” є умовним, таким, що відповідає фактичному стану речей на ринку землі, оскільки жоден суб’єкт не може оформити землекористування (на правах власності, постійного або тимчасового користування земельною ділянкою (на умовах оренди)) самотужки шляхом безпосереднього звернення до власника землі без “посередництва” ліцензованої землевпорядної організації. Останні “де-факто” надають на сьогодні на ринку землі послуги з оформлення землекористування на замовлення клієнтів “під ключ”, виконуючи при цьому як посередницькі, так і представницькі повноваження. Однак “де-юре” господарська діяльність таких організацій немає нічого спільного з посередництвом. Весь спектр землевпорядних заходів є інформаційною основою, правовим документом прийняття управлінського рішення щодо раціонального використання й охорони землі. А тому, з господарсько-правової точки зору, як землевпорядна, так і землеоціночна діяльність не має нічого спільного з посередництвом. Однак з економічної точки зору землевпорядні організації безумовно є посередниками на ринку землі, оскільки опосередковують своєю участю процес оформлення землекористування, виступають обов’язковою проміжною ланкою між замовниками і безпосереднім власником землі в особі органів державної влади та/або місцевого самоврядування.

Таким чином, суттєвим у стимулюванні розвитку посередництва на ринку землі, у гармонізації земельних відносин як таких, є формування адекватного ринку земель, в т. ч. й сільськогосподарського призначення. Майбутній земельний ринок



в Україні повинен перебувати під регуляторним впливом держави, що означає визначення певних правил щодо обміну земельних прав та грошового капіталу. Поки що в Україні відсутні чіткі правила ринкових операцій з сільськогосподарськими угіддями, не сформована інфраструктура для їх здійснення. Тому земельний ринок на даному етапі розвивається в більшій мірі стихійно. Він натомість повинен базуватися на використанні економічних інструментів та законодавчо-нормативних положень, які регулюють обіг землі, а також формування і розвиток інфраструктури ринку землі. Впровадження ринку створить умови для руху землі до більш дбайливого господаря, підвищить ефективність сільськогосподарського виробництва в цілому, прибутковість товаровиробників, забезпечить одержання прибутків від використання землі та сприятиме росту ступеня її ліквідності. За таких умов ціна на землю буде відображати її реальну ринкову вартість, а посередництво на ринку землі розвиватиметься як ефективно здійснюваний вид господарської діяльності.

Аналізуючи *посередництво на ринку будівельних об'єктів*, варто почати з того, що формування ринку нежитлової нерухомості як такої в Україні почалося з приватизації державної власності. Процес роздержавлення в Україні протягом 1992–2000 рр. умовно може бути поділено на три періоди:

1) *колективно-орендна приватизація* (1992–1994 рр.), у цей період роздержавлення об'єктів здебільшого здійснювалося неконкурентними способами: шляхом оренди з викупом або викупу трудовим колективом;

2) *масова сертифікована приватизація* (1995–1998 рр.), яка здійснювалася переважно за приватизаційні папери і була спрямована на залучення широких верств населення до придбання акцій великих і середній підприємств і об'єктів малої приватизації, а також покляла початок підготовки до індивідуальних процедур приватизації великих підприємств;

3) *грошова приватизація* (починаючи з 1999 р.) — період винятково грошової приватизації переважно за індивідуальними процедурами. Слід також зазначити, що завдяки приватизації державного майна (насамперед малої приватизації) за період 1992–1998 рр. була накопичена критична маса об'єктів нежитлової нерухомості, що стала базовою підставою для розвитку вторинного ринку. Формування вторинного ринку нежитлової нерухомості в Україні почалося з 1995 р., коли нові власники стали виставляти на продаж раніше приватизовані об'єкти. Крім того, на вторинному ринку почали пропонуватися також житлові об'єкти, переобладнані під офіси, магазини, кафе тощо й переведені до нежитлового фонду.

З приватизації державного майна бере свій початок і здійснення посередництва на ринку нерухомості. Так, ст. 6 Закону України від 04.03.1992 р. “Про приватизацію державного майна” до суб'єктів приватизації було віднесено представників і посередників. Йдеться про різних щодо юридичної природи та організаційно-правових форм суб'єктів права, що входять до інфраструктури приватизації. Інфраструктура приватизації (передусім, фінансові посередники в процесі приватизації) — це, насамперед, спеціалізовані господарські організації, які обслуговують продавців та покупців з метою зменшення їх ризиків при розміщенні вкладів покупців в об'єкти приватизації, при укладанні та виконанні угод приватизації. Організації інфраструктури обслуговують також ринок приватизаційних паперів, обіг приватизаційних майнових сертифікатів. Зазначена посередницька діяльність здійснюється господарськими організаціями інфраструктури на договірних засадах. Це означає, що звернення покупців до послуг посередницьких організацій при придбанні державного майна не є обов'язковим. Закон України від 04.03.1992 р. “Про приватизацію державного майна” передбачає, що основними інфраструктурними організаціями приватизації є: довірчі товариства (інвестиційні



фонди та інвестиційні компанії) та інші фінансові посередники. Функціонування інфраструктури приватизації є тісно пов'язаним з функціонуванням фінансового ринку в цілому, оскільки посередники в процесі приватизації є фінансовими посередниками, що діють одночасно і на ринку нерухомості (у складі товарного ринку та/або ринку факторів виробництва), і на фінансовому ринку.

На сьогодні найбільш активно здійснюваною формою господарського посередництва на ринку нерухомості (як на ринку землі, так і на ринку будівельних об'єктів) є *ріелторська діяльність*. Ріелторська діяльність виникла разом з появою самого ринку нерухомості в Україні. За короткий період часу, з 1991 р., суб'єкти господарювання, що займаються ріелторством, пройшли шлях від “простих” посередників до професійних суб'єктів ринку нерухомості, які пропонують цілий комплекс послуг на даному ринку.

Ріелторська діяльність — це самостійна, ініціативна, систематична, професійна (фахова), на власний ризик господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами ріелторської діяльності (фізичними і юридичними особами — підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів, одержання прибутку, яка складається з практичного, консультаційного, інформаційного та інших способів та видів забезпечення ріелторських послуг.

Ріелторська діяльність — виконувана на постійній основі діяльність із надання для інших осіб за плату або іншу винагороду послуг із реалізації угод з нерухомістю і правами на неї.

Ріелторська діяльність (англ. (амер.) *realtor* — агент з продажу нерухомості, від пізньолат. *realis* — дійсний, існуючий) — різновид підприємництва, пов'язаного зі здійсненням операцій з нерухомим майном.

Операція з нерухомим майном — це дія особи або кола осіб, яка спрямована на набуття, зміну або припинення прав та обов'язків щодо нерухомого майна. До таких операцій, як правило, належать торгівля нерухомим майном, у т.ч. його продаж з прилюдних торгів; посередництво з надання послуг щодо здійснення як господарсько-правових, так і цивільно-правових угод з нерухомістю (купівля-продаж, міна, оренда тощо) і прав на неї; інформаційно-консультативна діяльність, пов'язана з одержанням, зберіганням, використанням і поширенням інформації щодо нерухомого майна, а також надання як фізичним, так і юридичним особам консультацій із зазначених питань.

Ріелторська діяльність може здійснюватися на ринку нерухомості як юридичними особами, так і фізичними особами — суб'єктами підприємницької діяльності. Характерною особливістю ріелторської діяльності є те, що суб'єкти господарювання — ріелтори на ринку нерухомості — продають не саму нерухомість (оскільки остання не є їхньою власністю, вона є власністю продавців), а свої посередницькі послуги з продажу “чужої” нерухомості. Основне джерело доходів — отримання винагороди (комісійних) за надані посередницькі послуги як продавцям, так і покупцям нерухомості.

Однак попри її надзвичайно широку практичну поширеність в сфері господарювання ріелторська діяльність досі не є врегульованою чинним законодавством.

Першу спробу нормативно-правового врегулювання ріелторської діяльності було здійснено з прийняттям Указу Президента України від 27.06.1999 р. “Про ріелторську діяльність”, відповідно до п. 4 якого, *посередницька діяльність, пов'язана з нерухомим майном*, була визначена як діяльність з надання послуг щодо здійснення цивільно-правових угод з нерухомим майном (купівля-продаж, оренда, міна, забезпечення розселення комунальних квартир тощо) і правами на нього. Указом Президента України від 27.06.1999 р. “Про ріелторську діяльність” передбачались



запровадження й обов'язкова сертифікація відповідного виду господарської діяльності, однак зазначений нормативно-правовий акт так і вступив в дію у зв'язку з відхиленням проекту Закону України “Про ріелторську діяльність” згідно з постановою Верховної Ради України від 14.07.1999 р. “Про проект Закону України “Про ріелторську діяльність”.

Пізніше було вжито ще декілька спроб нормативно-правового врегулювання ріелторської діяльності, однак всі вони виявилися безрезультатними. Так, на сьогодні нараховується офіційно зареєстрованих як мінімум чотири законопроекти з питань регулювання посередницької діяльності на ринку нерухомості, однак жоден з них так і не було прийнято Верховною Радою України:

1) проект Закону України № 3405 від 29.06.1999 р. “Про ріелторську діяльність”, поданий до Верховної Ради України на 3 сесії III скликання Президентом України Л. Д. Кучмою [3];

2) проект Закону України № 4130 від 25.10.1999 р. “Про здійснення операцій з нерухомим майном”, поданий до Верховної Ради України на 4 сесії III скликання народним депутатом України С. В. Ківаловим [4];

3) проект Закону України № 7336 від 25.05.2001 р. “Про ріелторську діяльність”, поданий до Верховної Ради України на 7 сесії III скликання народним депутатом України І. Б. Коліушком [5];

4) проект Закону України № 3499 від 27.04.2007 р. “Про ріелторську діяльність”, поданий до Верховної Ради України на 3 сесії V скликання народним депутатом України І. М. Просоловим [6].

Фактично з перших спроб законодавчого закріплення ріелторської діяльності постало питання її *ліцензування*. І майже зразу визначилися дві принципові позиції щодо ліцензування як засобу державного регулювання. Перша позиція — про необхідність введення ліцензування, та позиція друга — принципово протилежна: проти введення ліцензування ріелторської діяльності. На сучасному етапі спори перейшли в площину загальну, тобто “за” державне регулювання та нормативне закріплення ріелторської діяльності та “проти” такого. Незважаючи на численні висловлювання з такого приводу, загальна більшість їх не носила наукового характеру, хоча в глобальній мережі можна знайти велику кількість статей та інтерв'ю фахівців в сферу нерухомості: А. Оганесяна, Ю. Самсона, В. І. Вінокура та ін.

На первинному етапі ліцензування ріелторської діяльності розглядалося як основний засіб державного регулювання. Ще в 1999 році О. Каплій, визначаючи проблеми функціонування ринку нерухомості, зазначив, що для ринку нерухомості необхідно відокремити професіонала від дилетанта, введення ліцензування й сертифікації ріелторської діяльності, забезпечення нормальної роботи професіонала (зручний доступ до нотаріальних контор, бюро технічної інвентаризації, житлово-експлуатаційних організацій, паспортних столів тощо) [7, с. 6]. Однак з того часу змінилось вітчизняне законодавство, економічна кон'юнктура тощо. Фінансова криза торкнулася майже всіх суб'єктів підприємництва, особливо тих, що працюють на ринку нерухомості. Тому зараз на ринку нерухомості визначається спад кількості операцій, і, як наслідок — прибутків, що привело й до зменшення кількості професійних суб'єктів ріелторської діяльності. А введення її ліцензування може ще більш негативно вплинути на ринок нерухомості. Через це ліцензування ріелторської діяльності, на думку певної частини фахівців ринку нерухомості, як засіб державного регулювання, в Україні представляється досить проблематичним. На противагу цьому, за реконанням іншої частини фахівців ринку нерухомості, модель державного регулювання, яка передбачає ліцензування ріелторської діяльності суб'єктів господарювання (юридичних та/або фізичних осіб — підприємців) та



проходження відповідної атестації працівниками таких господарюючих суб'єктів, може розглядатися як вдала для сучасного стану ріелторської діяльності в Україні [8, с. 330–331]. Зменшення кількості суб'єктів ріелторської діяльності за рахунок малого підприємництва та осіб, які займалися ріелторською діяльністю несистематично (природний вихід з ринку внаслідок фінансової кризи), дає можливість сконцентрувати суб'єктів ріелторської діяльності, а введення ліцензування визначить певне коло суб'єктів, які є дійсно професіоналами, і такий бар'єр, як отримання ліцензії, їх не зупинить. В свою чергу, ліцензування обмежить доступ до заняття ріелторською діяльністю, що надасть можливість більш ефективно контролювати державою ринок посередницьких послуг, і не адміністративними, а ринковими методами. При цьому ліцензування повинно виходити з концепції того, що це є видом державного регулювання і воно може застосовуватися лише державними органами. А атестація ріелторів як засіб забезпечення кваліфікаційного рівня повинна здійснюватися спеціальними комісіями, які склалися б з представників професійних об'єднань ріелторів та державних органів (управлінь юстиції областей та прирівняних до них управлінь). Ліцензування ріелторської діяльності як повноваження повинно бути надано органам юстиції, які за сферою повноважень є ближчими з усіх інших державних органів до регулювання ріелторської діяльності.

В практиці господарювання попри відсутність нормативно-правового врегулювання на сучасному етапі розвитку посередництва на ринку нерухомості *ріелторська діяльність* здійснюється шляхом надання таких *ріелторських послуг*, як:

1) *безпосередньо посередницька діяльність на ринку нерухомості* — діяльність з надання послуг споживачам ріелторських послуг щодо здійснення правочинів з нерухомим майном (купівлі-продаж, міна, оренда тощо) і правами на нього;

2) *управління нерухомим майном* — діяльність з надання послуг споживачам ріелторських послуг по управлінню належним їм на праві власності нерухомим майном, яке здійснюється суб'єктами ріелторської діяльності від свого імені і в інтересах споживачів ріелторських послуг;

3) *ріелторська експертиза* — послуга, яка надається суб'єктами ріелторської діяльності та полягає у дослідженні стану правовстановлюючих, технічних та інших документів щодо нерухомого майна, визначення їх повноти та відповідності вимогам чинного законодавства;

4) *організація та проведення прилюдних (публічних) торгів, аукціонів та конкурсів щодо нерухомого майна* — ріелторська послуга, яка надається суб'єктами ріелторської діяльності та полягає у здійсненні дій та заходів з підготовки та проведення прилюдних (публічних) торгів, аукціонів та конкурсів за дорученням замовників ріелторських послуг;

5) *інформаційно-консультативна діяльність* полягає в одержанні, зберіганні, використанні та поширенні суб'єктами ріелторської діяльності інформації про нерухоме майно на ринок нерухомості, якщо така інформація не становить професійної, комерційної чи іншої таємниці, або доступ до якої не є обмеженим відповідно до чинного законодавства, а також надання консультацій фізичним і юридичним особам;

6) *інші послуги*, пов'язані зі здійсненням як цивільно-правових, так і господарсько-правових операцій з нерухомим майном та/або реалізацією прав на нерухоме майно.

За іншими підходами до *ріелторських послуг* відносять послуги, які надаються замовнику при здійсненні ним операцій з власним нерухомим майном, у т.ч. здавання в оренду власного нерухомого майна, здавання в оренду власної житлової та нежитлової нерухомості, земельних ділянок; послуги, які надаються замовнику



при здійсненні ним купівлі та/або продажу власного нерухомого майна (купівлі та перепродажу власного нерухомого майна — нежитлових та житлових будівель (багатоквартирних будинків, дач, окремих квартир тощо)), земельних ділянок тощо; послуги, які надаються при здійсненні операцій з нерухомістю для третіх осіб; посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна; послуги з управління нерухомим майном.

Таким чином, *ріелторська діяльність* (здійснення операцій з нерухомим майном) — це підприємницька діяльність, до якої належать торгівля нерухомим майном; інформаційно-консультативна діяльність, пов'язана з нерухомим майном; продаж нерухомого майна з прилюдних торгів; посередницька діяльність, пов'язана з нерухомим майном.

Ріелторська діяльність це також діяльність, господарська діяльність юридичних та фізичних осіб — підприємців (суб'єктів ріелторської діяльності), здійснювана за рахунок і в інтересах замовників (споживачів), пов'язана з будь-якими операціями з нерухомістю, а також зі зміною чи встановленням прав власності на об'єкти нерухомості.

З викладеного вбачається, що *суб'єктами ріелторської діяльності*, як правило, є:

1) *ріелтори* — *приватні підприємці*, тобто зареєстровані в установленому порядку фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, одними з основних видів господарської діяльності котрих відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності, затвердженого наказом Держспоживстандарту України від 26.12.2005 р., є такі, як: 70.31.0 “Діяльність агентств нерухомості”, що включає в себе посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна; 70.32.0 “Управління нерухомим майном”, що включає в себе управління від імені власника житловою нерухомістю: виконання комплексу послуг із забезпечення функціонування житлового та нежитлового нерухомого майна (поточне обслуговування та ремонт, контроль систем опалення та кондиціонування, прибирання та загальний догляд за приміщеннями тощо); послуги консьєржа; управління житлом та іншим нерухомим майном у співвласності; послуги агентств зі збору орендної плати та ін.;

2) *ріелтори* — *суб'єкти господарювання* — *юридичні особи* (агентство нерухомості — можлива власна назва суб'єкта ріелторської діяльності — юридичної особи) незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, у яких відповідний вид посередницької діяльності є відображеним в установчих документах як предмет їх господарської діяльності. Таким чином, ріелторська діяльність здійснюється на ринку нерухомості шляхом надання ріелторських послуг.

Ріелторська послуга — це послуга, яку суб'єкт ріелторської діяльності (виконавець) надає за завданням (замовленням) іншої особи (замовника) особисто або через іншу особу на підставі та на умовах угоди (договору) про надання ріелторської послуги. Ріелторські послуги надаються стосовно прав власності й інших речових прав на об'єкти нерухомості й угод з ними.

Ріелторські послуги можуть бути класифіковані таким чином: обов'язкові та факультативні. *Обов'язковими ріелторськими послугами* є такі інформаційно-консультативні, представницькі та/або посередницькі послуги: ознайомлення клієнта з цінами на відповідному сегменті ринку нерухомості та кон'юнктури ринку нерухомості; проведення пошуку і надання клієнту інформації про об'єкти нерухомості, які відчужуються (надаються в користування), з метою набуття їх клієнтом у власність (користування) або інформації про потенційних набувачів об'єктів нерухомості, належних клієнту, з метою відчуження (надання в користування) об'єкта нерухомості; організація проведення огляду (показу) об'єкта



нерухомості; надання роз'яснень щодо проведення операцій з нерухомістю, а саме: щодо підготовки та оформлення документів для укладення договору відчуження/надання в користування об'єкта нерухомості, видів та способів розрахунків між сторонами договору, порядку та строків звільнення (прийняття) об'єктів нерухомості, зняття з реєстрації місця проживання відчужувачів об'єкта нерухомості та інших осіб, способів забезпечення виконання взаємних обов'язків між покупцем та продавцем (орендарем та орендодавцем), а також стосовно їх кредитування, страхування, оподаткування тощо.

Факультативними *ріелторським послугами* є перевірка та допомога у підготовці повного комплексу правостановлюючих, технічних та інших документів на об'єкт нерухомості, необхідних для відчуження чи передачі у користування, а також наявності арешту (заборони відчуження), обмежень, обтяжень на об'єкт нерухомості; ведення переговорів щодо умов проведення операцій з нерухомістю; організація оформлення попередніх договірних відносин між сторонами договору відчуження/надання в користування об'єкта нерухомості; з'ясування (уточнення) стану розрахунків власника об'єкта нерухомості з оплати за комунальні послуги та послуги зв'язку; опис об'єкта нерухомості і складання акту опису та визначення вартості об'єкта нерухомості; організація укладення договорів щодо операцій з нерухомістю; відкрите ексклюзивне представництво інтересів клієнта; забезпечення виконання взаємних обов'язків покупця та продавця (орендаря та орендодавця) в операціях з нерухомістю за допомогою фінансових важелів.

Замовником (споживачем) ріелторської послуги виступає покупець та/або продавець об'єкту нерухомості, що вступив у договірні відносини з професійним суб'єктом ріелторської діяльності (виконавцем) для отримання ріелторської послуги.

Угода (договір) про надання ріелторської послуги — це угода, вчинена у письмовій формі, за якою одна сторона — суб'єкт ріелторської діяльності (виконавець) — зобов'язується надати іншій стороні (замовнику) ріелторську послугу, яка споживається в процесі вчинення або здійснення операцій з нерухомим майном, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу. Підтверджуватися факт надання ріелторської послуги замовникові виконавцем повинен актом прийому-передачі ріелторської послуги, тобто письмовим документом, який є невід'ємною обов'язковою частиною договору про надання ріелторських послуг, засвідчує факт надання суб'єктом ріелторської діяльності і факт прийняття замовником послуг та виконання сторонами своїх зобов'язань за договором про надання ріелторських послуг.

Таким чином, питання регулювання ріелторської діяльності в правовому полі України системно не урегульоване, що унеможлиблює проведення достатньо ефективної державної політики в сфері національного ринку нерухомості і сприяння його подальшому ефективному розвитку. Законодавчих та будь-яких інших нормативно-правових актів в сфері регулювання ріелторської діяльності немає. На теперішній час ріелторська діяльність на ринку нерухомості не підлягає обов'язковій сертифікації, не ліцензується та не патентується, у зв'язку з цим є мало контрольованою з боку держави як за умовами, так і за наслідками її здійснення. Тому можна сказати, що вже давно назріла необхідність прийняття Закону України "Про ріелторську діяльність в Україні".

Ще одним прогресивним видом посередництва, що стрімко розвивається на ринку нерухомості, є *девелоперська діяльність (девелопмент)*. *Девелопмент* (від англ. *development* — розвиток, розширення, розгортання, еволюція, зростання) — термін, під яким при його екстраполяції на ринок нерухомості, розуміється будь-яка підприємницька діяльність, пов'язана з реконструкцією, поліпшенням та/або зміною існуючих об'єктів нерухомості, в т.ч. земельних ділянок, що призводить до



збільшення їхньої вартості.

Девелопмент — це термін, що застосовується вітчизняними ріелторами для позначення господарської діяльності такого ріелтора, котрий займається посередництвом при спекулятивних операціях не лише з готовою (завершеною будівництвом та прийнятою до експлуатації) нерухомістю, на яку оформлене право власності, але й з нерухомістю, будівництво якої не є завершеним.

Девелоперська діяльність — це діяльність, пов'язана з розробкою та впровадженням інвестиційних проектів, пов'язаних з об'єктами нерухомого майна. *Девелопмент* — це сфера управління “чужим бізнесом”, нерухомістю, будівництвом, орієнтована на збільшення вартості об'єктів нерухомості й принесення ними додаткових основних та/або додаткових доходів внаслідок зміни основних засад господарювання щодо відповідної нерухомості, оцінки ризиків, використання й реалізації існуючих можливостей розвитку, вдалого вкладення капіталу. *Девелопмент*, з точки зору його матеріально-речового змісту, включає в себе дві основні складові: проведення будівельних та інших робіт щодо об'єктів нерухомості (в т. ч. землі); зміну функціонального використання відповідних об'єктів нерухомості.

Суть девелопменту полягає в управлінні інвестиційним проектом, що, в свою чергу, включає в себе такі складові: вибір економічно-ефективного проекту; отримання всіх необхідних дозволів та погоджень на його реалізацію у відповідних органах державної влади; визначення умов залучення інвестицій, розробка механізму і форм їх повернення при необхідності; пошук та залучення інвесторів; відбір підрядчиків, фінансування їх діяльності, а також здійснення контролю (нагляду) за порядком виконання та результатами їхніх робіт; реалізація створеного об'єкту нерухомості або передача його в експлуатацію замовнику. Саме тому девелопери співпрацюють в процесі здійснення своєї господарської діяльності з широким колом архітектурних, будівельних та інших підприємств, а за внутрішньою сутністю їхню господарську діяльність можна порівняти, хоч і зі значним ступенем умовності, з діяльністю продюсерів у шоу-бізнесі.

Таким чином, результатом діяльності суб'єкта господарювання (девелопера) є, безумовно, матеріальні зміни об'єкту нерухомості, але поряд з цим основний зміст його господарської діяльності полягає не у зазначених змінах, а в їх організації. Реалізація будь-якого інвестиційного проекту передбачає, що діяльність девелопера проходить послідовно такі *етапи*:

1) оцінка ефективності та окупності інвестиційного проекту щодо нерухомості, оцінка ймовірної реалізації інвестиційного проекту, котра ґрунтується на відомостях про довгострокові тенденції економічного розвитку (демографічні дані, перспективи розвитку реального сектору економіки тощо); на результатах оцінки стану та ступеня розвитку фінансової, особливо податкової, системи й очікуваної економічної ефективності проекту; на результатах оцінки стану і перспектив ринку нерухомості, можливого й найбільш економічно ефективного місця реалізації проекту (результатом реалізації цього етапу є прийняття рішення щодо можливості та доцільності виконання даного проекту, подання заявки на його реалізацію до органів державної влади та/або місцевого самоврядування);

2) визначення умов здійснення проекту і розробка бізнес-плану його реалізації, що включає в себе такі роботи: визначення умов реалізації інвестиційного проекту; визначення самоокупності витрат на реалізацію проекту та їх ефективність; детальний аналіз ринків, пов'язаних з даним інвестиційним проектом (нерухомості, фінансового); визначення можливих джерел фінансування (власні засоби, залучені засоби, позичкові (в т. ч. кредитні) та ін.); отримання дозволів відповідних органів державної влади та/або місцевого самоврядування, оформлення відповідної дозвільної документації, проходження дозвільних процедур; проведення рекламної компанії з



метою формування необхідної суспільної думки щодо реалізації відповідного інвестиційного проекту; погодження умов отримання у постійне чи тимчасове користування (оренду), отримання у власність земельної ділянки;

3) реалізація проекту розвитку (девелопменту) нерухомості, що передбачає конкретні дії із залучення фінансових ресурсів (емісія і реалізація цінних паперів, в т. ч. акцій акціонерного товариства, створеного для реалізації проекту, отримання кредитів від відповідних фінансових інститутів, поширення облігаційного займу тощо); залучення, а також укладення відповідних договорів з проектними та підрядними будівельними організаціями для розробки й матеріальної реалізації інвестиційного проекту; організація фінансування, матеріального забезпечення будівництва і контролю за його ходом; продаж об'єкту (передача його в експлуатацію), повернення інвестиційних засобів, проведення розрахунків з кредиторами.

Розмір доходу, отриманого суб'єктом господарювання (девелопером) від девелопменту, не може бути визначений, як правило, фіксованою сумою, оскільки залежить від масштабності та успішності реалізованого інвестиційного проекту щодо нерухомості. Як правило, девелопер не бере на себе комерційних ризиків за проектом. Він не є власником, не бере участі у відповідному інвестиційному проекті грошима, майном та/або технологіями. Просто виконує на ринку певну (організаційно-посередницьку) функцію за замовленням інвестора — власника. Він продає на ринку комплекс здійснюваних ним послуг, у зв'язку з чим і позиціонується на ринку нерухомості як специфічний тип посередника.

Девелопер — це суб'єкт господарювання, професійний учасник ринку нерухомості, який ініціює та забезпечує реалізацію найкращого з можливих варіантів розвитку нерухомості, включаючи організацію фінансування проекту. *Девелопер* — це суб'єкт господарювання, що “перетворює” об'єкт нерухомості для його подальшого використання в господарському обороті у новій якості; це підприємець, що не тільки надає посередницьку послугу з продажу земельної ділянки, а спочатку організовує на ній будівництво певного об'єкта “під ключ”, і вже потім здійснює посередництво у відчуженні “перетвореної” нерухомості в новій якості. *Девелопер* в класичному розумінні є суб'єктом господарювання, чий бізнес — перетворення, вдосконалення, будівництво та/або реконструкція об'єктів нерухомості з метою формування та/або збільшення їхньої ринкової вартості й отримання прибутку від подальших господарських операцій з такою нерухомістю. *Девелопер* — це не просто професійний посередник на ринку нерухомості, це і представник замовника, і організатор будівельних робіт на ринку нерухомості, і аналітик (фінансовий, інвестиційний тощо), і професійний консультант. *Девелоперська діяльність* за своїм змістом та суттю є значно ширшою за ріелторську.

Професійні девелопери беруть на себе зобов'язання як з організації будівництва об'єктів нерухомості “під ключ”, так і (за бажанням замовників) реалізацію окремих етапів проекту забудови. Вони пропонують на ринку нерухомості такі *послуги*:

1) пропозиція існуючих на ринку нерухомості земельних ділянок за заданими замовником параметрами; вибір земельної ділянки; дослідження обраної земельної ділянки (геологічне, геодезичне тощо); посередництво при її придбанні; професійне супроводження процесу придбання земельної ділянки в комплексі з аналітико-консультаційними послугами, оцінкою “юридичної чистоти” (експертизи) потенційно підходящих земельних ділянок, укладенням відповідної угоди купівлі-продажу, оформленням права власності набувача на придбану земельну ділянку;

2) розробка концепції інвестиційного проекту (пропозиція можливих варіантів концепції проекту, вибір та обґрунтування найкращого з них);

3) управління проектом в цілому (координація всіх етапів процесу проектування, погоджень та будівництва на кожній із стадій виконання проекту,



будівництва відповідного об'єкту);

4) організація служби “замовника-забудовника” (основною функцією замовника є прийняття комплексу рішень, кінцева мета котрих — забезпечення вводу в експлуатацію готової будівельної продукції й виробничих потужностей спільно з іншими учасниками інвестиційного процесу);

5) передача об'єкту в експлуатацію (вибір експлуатаційної організації, оформлення передачі готового об'єкта і організація експлуатації);

6) повне або часткове подальше відчуження та/або передача в оренду відповідного об'єкта (за бажанням замовника) з наданням повного комплексу посередницьких послуг, професійного супроводу.

На сьогодні девелоперська діяльність здійснюється на вітчизняному ринку нерухомості в умовах, коли сам термін “девелопмент” є законодавчо не визначеним й ліцензуванню цей вид господарської діяльності також не підлягає. На відміну від ріелторської діяльності, спроб нормативно-правового врегулювання даного виду посередництва зі сторони законодавчої влади не здійснювалось. Це є одним із тих факторів, що стримують розвиток девелопменту в Україні. Окрім цього, особливості вітчизняного ринку нерухомості накладають свій відбиток на розвиток та ефективність здійснення девелоперської діяльності. Так, питання про те, чи можливим є подальший розвиток девелопменту без вільного ринку землі, коли основним правом землекористування є право, переважно, короткострокової оренди на інвестиційних умовах, залишається відкритим. Справа в тому, що отримання і оформлення прав на земельну ділянку — це лише один з етапів у процесі створення об'єкту нерухомості. Здебільшого це навіть не перший етап, а лише наслідок реалізації бізнес-ідеї. Якщо проект народжується з ідеї, то пошук і оформлення прав на земельну ділянку можуть відбуватися різними способами в залежності від специфіки проекту: на вільному ринку, на публічних торгах, шляхом зміни цільового призначення вже наявної в користуванні земельної ділянки. Однак не всі учасники ринку нерухомості згодні на напівзаходи. Окремі фахівці переконані, що законодавча влада має серйозно замислитись й кардинальним чином змінити правове врегулювання земельної сфери: реальним об'єктом купівлі-продажу на ринку нерухомості має стати земля, а не інвестиційні права. Висловлюються точки зору й з приводу того, що без вільного розвитку ринку землі справжній девелопмент є неможливим [9].

Водночас попри існуючі проблеми з кожним днем зростає кількість суб'єктів господарювання, котрі надають посередницькі послуги на ринку нерухомості. Це пов'язано зі значною вартістю об'єктів цих господарських операцій, які за короткий період дозволяють отримати значні прибутки. Однак, відсутність нормативного визначення самого поняття посередницьких послуг (в т.ч. ріелторських, девелоперських послуг), а також відсутність законодавчо закріплених правил функціонування ринку нерухомого майна призводить до труднощів у договірних відносинах між учасниками ринку.

Отже, основними видами посередницької діяльності на ринку нерухомості вважаються такі: *ріелторська діяльність* — виконувана на постійній основі господарська діяльність із надання іншим особам, установам, або організаціям за винагороду посередницьких послуг з приводу укладення угод щодо об'єктів нерухомого майна та прав на них, а також надання посередницьких послуг у сфері реалізації прав на нерухоме майно; та/або *девелоперська діяльність* (девелопмент) — будь-яка посередницька діяльність, пов'язана з реконструкцією, поліпшенням та/або зміною існуючих об'єктів нерухомості, в т.ч. земельних ділянок, що призводить до збільшення їхньої вартості діяльності, діяльність пов'язана з розробкою та впровадженням інвестиційних проектів, пов'язаних з об'єктами нерухомого майна.



Обидва види посередницької діяльності на ринку нерухомості не є законодавчо врегульованими, а тому видається об'єктивно необхідним прийняття окремих Законів України "Про ріелторську діяльність в Україні" та "Про девелоперську діяльність в Україні".

Сьогодні ринок нерухомості України являє собою великий неврегульований сегмент економіки держави, який знаходиться в стані кризи. Це впливає на господарський оборот, кон'юнктуру ринку, відображається на професійному становищі суб'єктів, які здійснюють свою господарську діяльність у цій сфері (зниження доходів, темпів розвитку тощо). Ключовими проблемами ринку нерухомості на сучасному етапі є наступні: професійна неврегульованість (відсутність системи, що дозволяє усунути з ринку нерухомості тих суб'єктів господарювання, що здійснюють свою діяльність некоректно, з порушенням норм чинного законодавства; відсутність єдиних стандартів здійснення посередницької діяльності на ринку нерухомості); складна процедура реєстрації операцій з нерухомими майном; розбалансованість професійного середовища (відсутність професійних стандартів, регламентуючих як ріелторську, так і девелоперську діяльність); розбалансованість інфраструктури ринку нерухомості в цілому; відсутність розгорнутої системи навчання, фахової підготовки фахівців ринку нерухомості (в т.ч. ріелторів, девелоперів); відсутність нормативної бази та концептуального підходу при її розробці; загальна економічна ситуація в країні, яка стримує інвесторів та гальмує розвиток ринку нерухомості.

Правове регулювання ринку нерухомості на сьогодні здійснюється у таких основних напрямках: легітимізація ринку; сприяння інформаційному забезпеченню; стандартизація вимог до угод щодо нерухомості та посвідчення їх дійсності; підвищення ефективності та безпеки угод; зменшення ризиків при здійсненні господарських операцій з нерухомістю; сприяння раціональному використанню нерухомості при господарюванні. Однак цього недостатньо.

На думку фахівців з нерухомості, необхідно чітко сформулювати критерії професійної посередницької діяльності на ринку нерухомості, визначити правовий статус професійних учасників ринку нерухомості, якими є і ріелтори, і девелопери. Це потрібно всім учасникам ринку нерухомості, оскільки дозволить уникнути непорозумінь, які виникають в сфері посередницької (ріелторської та/або девелоперської) діяльності. Доцільним є також запровадження системи страхування професійної відповідальності посередників (як ріелторів, так і девелоперів) на ринку нерухомості та страхування втрати права власності (так зване "титульне страхування").

У першому випадку при настанні страхової події, страховик відшкодовує потерпілій стороні вартість придбаної нерухомості (або за домовленістю з посередником — альтернативної нерухомості), якщо відповідно до рішення суду винуватцем такої події буде визнано посередника.

В іншому випадку страхове відшкодування виплачується застрахованій особі, якщо з незалежних від посередника обставин відбувається втрата права власності на придбаний об'єкт нерухомості. Неврегульованість законодавчого простору значно ускладнює господарську діяльність професійних посередників на ринку нерухомості. Більш за все насторожує той факт, що при розробці законів та інших нормативно-правових актів відсутні системні підходи, відсутня єдина концепція подальшого розвитку вітчизняного ринку нерухомості.

Тому існуюче положення на ринку нерухомості України в нових соціально-економічних умовах демонструє гостру необхідність у наявності правових основ у сфері посередницької діяльності, вироблення механізмів здійснення регуляторних і наглядових функцій за посередницькою діяльністю. Враховуючи необхідність



встановлення чітких правил на ринку нерухомості, з метою забезпечення ефективного функціонування національного ринку нерухомості, спрямованого на досягнення цілей та завдань, які стоять перед державою в умовах реформування власності й економіки, захисту прав та інтересів споживачів посередницьких послуг, необхідно впорядкувати господарську діяльність посередників шляхом створення інститутів сертифікації, реєстрації суб'єктів господарювання (посередників на ринку нерухомості) та/або ліцензування посередницької діяльності на ринку нерухомості, законодавчо закріпити статус суб'єкта як ріелторської, так і девелоперської діяльності.

Отже, необхідним є комплексне вжиття таких заходів: врегулювання на законодавчому рівні посередницької діяльності на національному ринку нерухомості; визначення загальних правових основ у сфері посередницької діяльності; створення механізму здійснення регуляторних і наглядових функцій за посередницькою діяльністю на ринку нерухомості; створення правових основ захисту інтересів споживачів посередницьких послуг; правове забезпечення діяльності і розвитку конкурентоздатного ринку ріелторських та девелоперських послуг в Україні; запровадження інститутів ліцензування та/або сертифікації посередницької діяльності на ринку нерухомості; правове забезпечення єдиної державної політики у сфері ринку нерухомості України; запровадження відповідальності посередників за допущення порушення при здійсненні посередницької діяльності та наданні посередницьких послуг.

Список використаних джерел

1. Чубук, Л. П. Становлення ринку нерухомості в трансформаційній економіці [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 "Економічна теорія" / Л. П. Чубук. — К., 2004. — 21 с.
2. Костяшкін, І. О. До питання приватизації земель в Україні [Текст] / І. О. Костяшкін // Збірник наукових праць за результатами Міжнародної науково-практичної конференції "Актуальні проблеми реформування земельних, екологічних, аграрних та господарських правовідносин в Україні" (м. Хмельницький, 14–15 травня 2010 року). — Хмельницький : Вид-во Хмельницького університету управління та права, 2010. — С. 22–25.
3. Про ріелторську діяльність : проект Закону України № 3405 від 29.06.1999 р., поданий до Верховної Ради України на 3 сесії III скликання Президентом України Л. Д. Кучмою [Електронний ресурс] Верховна Рада України. — Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=6370.
4. Про здійснення операцій з нерухомим майном : проект Закону України № 4130 від 25.10.1999 р., поданий до Верховної Ради України на 4 сесії III скликання народним депутатом України С. В. Ківаловим [Електронний ресурс] Верховна Рада України. — Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=6982.
5. Про ріелторську діяльність : проект Закону України № 7336 від 25.05.2001 р., поданий до Верховної Ради України на 7 сесії III скликання народним депутатом України І. Б. Коліушком [Електронний ресурс] Верховна Рада України. — Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=10416.
6. Про ріелторську діяльність : проект Закону України № 3499 від 27.04.2007 р., поданий до Верховної Ради України на 3 сесії V скликання народним депутатом України І. М. Просоловим [Електронний ресурс] Верховна Рада України. — Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=30087.
7. Каплій, О. Розвиток і проблеми функціонування ринку нерухомості в Україні [Текст] / О. Каплій // Законодавство України про нерухомість: Бюлетень законодавства і юридичної практики України. — 1999. — № 4. — С. 6.
8. Колесников, К. В. Ліцензування ріелторської діяльності як засіб державного регулювання в Україні та за кордоном [Електронний ресурс] / К. В. Колесников // Форум права. — 2009. — № 3. — С. 329–336. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2009-3/09kkvtzk.pdf>.



9. Воронин, И. Охота на девелопера [Электронный ресурс] / Игорь Воронин // ВN.ru газета.
— Режим доступа : <http://www.bn.ru/articles/2006/09/20/7819.html>.

*Рекомендовано до друку кафедрою господарського права
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(протокол № 1 від 20 вересня 2011 року)*

Надійшла до редакції 07.10.2011

Резникова В. В. Правовое регулирование посредничества на рынке недвижимости

Посвящена особенностям осуществления посреднической деятельности на рынке недвижимости. Особое внимание уделено проблемным вопросам регулирования риелторской и девелоперской деятельности как наиболее распространенным формам посредничества на рынке недвижимости.

Ключевые слова: рынок недвижимости, посредничество, посредническая деятельность, посредник, риелторство, риелтор, девелоперство, девелопер.

Rieznikova, V. V. The Legal Regulation of Mediation Activity in Real Estate Market

This article is dedicated to specialties of implementation of mediation activity in real estate market. Special attention is given to issues of regulation of realtors' and developers' activity as most spread forms of mediation in the real estate market.

Key words: real estate market, mediation, mediation activity, mediator, realtor's activity, realtor, developer's activity, developer.

