

УДК 332.85

## Модель организации купли-продажи недвижимости в США

**Дафнер Евгений Викторович,**

канд. географ. наук, CCIM  
 ООО «Метрополь Девелопмент», аналитик  
 по инвестициям в недвижимость, член  
 Национальной Ассоциации Риэлторов (NAR)  
 США

E-mail: Dafner\_E@MetropolDevelopment.Ru

Анализируется система организации купли-продажи недвижимости в США, которая является одной из старейших в мире. Американская индустрия недвижимости создавалась при непосредственном участии правительства и находится под его непосредственным контролем. Это обеспечивает безопасность для потребителей и всех, кто обслуживает этот бизнес. Даются рекомендации по разработке аналогичной системы и её внедрению в России.

**Ключевые слова:** индустрия недвижимости, процесс купли-продажи недвижимости, США.

### Введение

С периодичностью в одну-две недели российские средства массовой информации сообщают о новых преступлениях, произошедших на рынке недвижимости. Криминал, вовлеченный в эту противозаконную деятельность, в народе называют «чёрные риэлторы», хотя к деятельности последних они не имеют никакого отношения. Они дискредитируют профессиональных риэлторов, чья деятельность непосредственно связана с недвижимостью, тех, кто получил необходимое образование и обладает знаниями для её ведения. В большинстве случаев из-за деятельности «чёрных риэлторов» остаются без крова или гибнут наименее защищённые слои населения. Большинство этих преступлений связано с арендой и продажей жилья, и их география охватывает практически все российские регионы. Простой поиск в Google по ключевым словам «статистика чёрные риэлторы» показывает следующие заголовки: в Магнитогорске жертвы «чёрных риэлторов» объявили голодовку, «чёрные риэлторы» Москвы, нашлась управа на краснодарских «чёрных риэлторов», в Сургуте поймали банду «чёрных риэлторов».

На момент написания этих строк в поисковой системе этот перечень в общей сложности занимает 72 страницы.

Со стороны государства профилактика этих преступлений, к сожалению, сводится к минимуму, а в регионах она вообще существует. Одна из причин этих преступлений – в России отсутствует законодательство об обязательном лицензировании всех агентов и контроле над их деятельностью. Другая

### MODEL OF THE ORGANIZATION OF THE BUYING AND SELLING REAL ESTATE IN THE U.S.

**Eugeniy V. Dafner,**

PhD of Geographical Sci., CCIM, ООО «Metropol Development», analyst at real estate investments, a member of the National Association of Realtors (NAR) USA

System of organizing the purchase and sale of real estate in the U.S., which is one of the oldest in the world is presented. The American real estate industry was created with the direct involvement of government and under its direct control. This provides safety for consumers and all those who serve the business. The recommendations on the development of a similar system and its implementation in Russia are proposed

**Keywords:** real estate industry, process of buying and selling real estate, USA.

### Mechanization of Construction

отрицательная черта несовершенства нашего законодательства проявляется в непрозрачности рынка недвижимости, отсутствии надежных баз данных и возможности манипулировать ими.

Для наведения порядка на рынке недвижимости необходимо срочное вмешательство государства, которое обязано принять кардинальные меры по организации и контролю услуг в этой сфере. Это будет возможно только посредством изучения практики ведения бизнеса в других странах и ее адаптации к российским условиям. Одной из стран, где этот бизнес уже достиг определенного совершенства и где он проводится на достаточно безопасном уровне как для потребителей, так и для тех, кто их обслуживает, являются Соединенные Штаты. В этой статье в упрощенном виде рассматриваются организация индустрии недвижимости и основные этапы транзакции по купле-продаже недвижимости в США.

### Организация института риэлторства в США

**Немного истории.** Первая организация, которая объединила американских риэлторов под эгидой Национальной Ассоциации Риэлтерских Обменов (*National Association of Real Estate Exchanges*), была основана 13 мая 1908 г. в г. Чикаго, штат Иллинойс. В 1916 г. название этой организации было изменено на Национальную Ассоциацию Риэлтерских Организаций (*The National Association of Real Estate Boards*) и в конечном итоге в 1974 г. это название эволюционировало в Национальную Ассоциацию Риэлторов (*National Association of Realtors, NAR*). По данным NAR, в 2008 г. она объединяла около 1,2 млн. риэлторов.

Первым документом, регулирующим отношения между американскими риэлторами и их клиентами, был «Код Этики», принятый в 1913 г. Его принятие последовало за принятием кодов, регулирующих профессиональную деятельность медицинских докторов, юристов и инженеров, что указывало на важность установления и поддержания порядка в этой отрасли. Со временем Код изменялся, в него вносились дополнения и в настоящее время – это главный документ, описывающий правила этического поведения для риэлторов. Основные положения «Кода Этики» и стандартов ведения бизнеса включают преданность клиентам, преобладание интересов клиентов над собственными, кооперацию с другими риэлторами, предоставление правдивой и достоверной информации и невмешательство в отношения между другими агентами и их клиентами.

В настоящее время деятельность индустрии недвижимости на государственном уровне регулируется Комитетом по законодательству конгресса. Комитет подготовил закон «Деятельность Индустрии Недвижимости и Эскроу Компаний» (Chapter 696 – Real Estate and Escrow Activities), который периодически подвергается редакции в соответствии с происходящими изменениями на рынке (последняя редакция была одобрена конгрессом в 2009 г.). В этом документе очень подробно описываются основные положения функционирования всей отрасли, кто может быть риэлтором, как им стать и в случае нарушения законодательства какие наказания к риэлторам могут применяться. Ниже приводятся некоторые положения в отношении ведения транзакции по купле-продаже недвижимости в США.

**Как стать риэлтором в США?** Во всех штатах существуют единые правила подготовки риэлторов. Вначале необходимо окончить школу по подготовке агентов по недвижимости. В соответствии с федеральным законом обучение в школе происходит в течение 45 часов и по её окончании слушатели сдают выпускной экзамен. Затем сдается экзамен квалификационной лицензионной комиссии штата, для сдачи которого используется компьютер, что исключает возможность обмана. Каждый экзамен состоит из двух частей: 1) законов, регулирующих деятельность рынка недвижимости на национальном уровне, и 2) законов данного штата. Ограничений по количеству раз, сколько можно сдавать заключительный экзамен, не существует, но за каждую попытку экзаменуемый обязан заплатить около \$70 (в зависимости от штата стоимость может меняться).

После успешной сдачи экзамена необходимо найти риэлтерскую компанию, которая обязана в письменном виде подтвердить, что она согласна принять новоиспечённого агента в свои ряды. Только после этого в управлении по лицензированию штата агент сможет получить лицензию и передать её на хранение брокеру компании. Лицензия позволяет заниматься недвижимостью только в том штате, где был сдан последний экзамен. Это связано с тем, что законы, регулирующие деятельность на рынке недвижимости, изменяются от штата к

штату. Чтобы продолжить деятельность в другом штате, необходимо пересдать экзамен, включающий законы этого штата. Как правило, большие компании предлагают дополнительный тренинг, который помогает молодым агентам быстрее влиться в бизнес. В соответствии с федеральными законами риэлтерская лицензия позволяет оказывать услуги в области купли-продажи жилой и коммерческой недвижимости, сдачи её в аренду и деятельности, связанной с продажей жилья гостиничного типа (time share).

**Повышение квалификации.** Каждые два года риэлтор обязан предоставить свидетельства о повышении своей квалификации, для чего агенту необходимо прослушать минимум четыре курса, что составляет 20 ч обучения (количество часов может изменяться в зависимости от штата). Первые два курса охватывают изменения в законодательстве штата, касающиеся рынка недвижимости и произошедшие за каждый год. Оставшиеся курсы могут быть посвящены различным аспектам риэлторской деятельности, и в большинстве случаев агент всегда может найти лекцию по своим интересам.

Для повышения квалификации NAR разработала систему званий, присваиваемых после специального обучения. В процессе получения каждого звания риэлтор приобретает дополнительный опыт в одной из областей деятельности с недвижимостью. Наличие этих званий у риэлторов свидетельствует о профессионализме и опыте ведения бизнеса. Подробное описание этих званий может быть найдено на интернет-странице NAR\*.

#### **Американская модель сделки по купле-продаже недвижимости**

Диаграмма на рисунке демонстрирует последовательность транзакции по купле-продаже недвижимости и знакомит с основными участниками сделки. По этой схеме осуществляются все транзакции, будь то жильё, участок под застройку, девелоперский проект или любая другая коммерческая транзакция. Ниже коротко описываются основные участники этого процесса.

**Покупатель.** Все покупатели равны перед американскими законами независимо от их национальной и расовой принадлежности. Поэтому в этой стране существует благоприятный инвестиционный климат. Покупатель может осуществлять поиск жилья сам или использовать услуги риэлтора. Так как в процесс покупки жилья вовлечен риск, связанный с перемещением крупных денежных средств, то в большинстве случаев покупатель использует услуги риэлтора, который знаком с контрактом (офертой), рынком и с процессом транзакции. Интересно отметить, что покупатель общается со своим агентом, банком и эскроу-компанией и никогда не вступает в прямой контакт с продавцом, чтобы избежать конфликтной ситуации. После принятия контракта, покупатель помещает небольшую денежную сумму

\* [http://www.realtor.org/education/realtor\\_university/designation](http://www.realtor.org/education/realtor_university/designation)

в эскроу как доказательство серьезности своих намерений. Баланс контрактной суммы покупатель доставляет в эскроу после того, как все условия контракта выполнены и эскроу подготовила все документы, включая новое свидетельство о собственности. Если в процесс покупки вовлечена ипотека, то эскроу передает свидетельство о собственности банку, который владеет им до момента получения всей суммы кредита от заемщика.

**Агент покупателя.** Практически во всех случаях интересы покупателя представляет его риэлтор, который информирует покупателя о рынке и его изменениях, организует показ недвижимости, подготавливает контракт, доставляет его продавцу через его агента, рекомендует несколько банков для ипотеки, через эскроу следит за распределением средств и наблюдает за соблюдением всех условий контракта до его окончания. Риэлтор работает с агентом продавца, банком покупателя и эскроу, представляя им всю необходимую информацию, которая может понадобиться в течение транзакции. Риэлтор оказывает активную помощь покупателю в проверке недвижимости (due diligence period), организует её инспекцию и проверку земельного участка лицензированными специалистами. Оплата услуг агента покупателя, как и агента продавца, осуществляется продавцом через эскроу после завершения сделки.

**Банк покупателя** финансирует сделку. Существует общепринятое правило, что как только покупатель «выходит» на рынок в поисках недвижимости, он обращается в банк, который предварительно проверяет его кредитную историю. Оценивая свои риски, банк в первую очередь оценивает надежность покупателя в плане возврата кредита; одновременно он устанавливает максимальную сумму ипотечного кредита для заемщика. После этого банк представляет преквалификационное письмо, которое подтверждает финансовую надежность заемщика. Агент продавца прикладывает его к контракту, что увеличивает шансы покупателя понизить стоимость недвижимости в процессе торга. Во время транзакции банк собирает от заемщика все необходимые документы, подтверждающие его трудоустройство, доход, свидетельства о наличии другой собственности и др. После того как все документы собраны и проверены, банк принимает окончательное решение о предоставлении кредита. Когда все условия контракта выполнены, банк переводит на счет эскроу ипотечный кредит. Взамен он получает от покупателя нотариально заверенное обещание (mortgage) оплачивать кредит в срок и документ из эскроу, подтверждающий право на собственность (title). После того как заемщик выплатит ипотечный кредит полностью, банк возвращает этот документ заемщику.

**Продавец недвижимости** может продать недвижимость сам, и это называется «продажа от владельца» (или FSBO – For Sale By Owner), или с привлечением агента. Независимо от выбранного сценария продавец всегда использует эскроу, которая всегда следует букве закона и делает процесс транзакции безопасной для него. Существует

несколько различных видов договоров между продавцом и агентом, которого он нанимает, но любой договор обязательно оформляется в письменном виде. Продавец оплачивает услуги риэлторов, представляющих свои интересы и интересы покупателя. Обычно комиссионные составляют около 6 % (хотя торг всегда уместен) и они в равной мере поделены между обеими брокерскими компаниями. После того как продавец принимает контракт, он передает все упомянутые в контракте документы агенту покупателя и эскроу. После удовлетворения всех условий контракта эскроу передает банку баланс ипотечного кредита продавца, а остаток средств переводит непосредственно продавцу. Практически всю работу по продаже выполняют агент продавца (маркетинг недвижимости, подготовка контракта, контроль над его исполнением и др.) и эскроу. Продавец проверяет документы покупателя и по условиям контракта представляет документы о недвижимости своему риэлтору.

**Агент продавца** защищает интересы исключительно продавца. Его главная задача – продать недвижимость за максимально возможную цену в минимально короткий срок, который позволит рынок. Агент помогает продавцу подготовить недвижимость к продаже, т. е. сделать её более привлекательной для потенциальных покупателей, предоставляет информацию о конкурентах на рынке и помогает установить рыночную цену. Основная работа агента на начальном этапе продажи заключается в организации маркетинга. Систематически агент информирует продавца обо всех изменениях на рынке и представляет все полученные в письменной форме контракты от заинтересованных покупателей. После принятия контракта риэлтор открывает эскроу и следит за выполнением всех его условий. В процессе транзакции он общается с агентом покупателя и эскроу, передавая им всю необходимую для завершения транзакции документацию.

**Банк продавца.** После завершения сделки банк получает баланс средств из эскроу и выдает продавцу свидетельство, что его ипотечный кредит выплачен полностью и что банк не имеет к нему никаких претензий.

**Эскроу-компания.** В некоторых штатах деятельность эскроу выполняют юристы, но как бы не назывались эти посредники между продавцом и покупателем, главное их назначение – это координация транзакции. В этих целях эскроу собирает с покупателя средства и хранит их на специальном счету, хранит все документы, предусмотренные договором купли-продажи, проверяет свидетельства на собственность, включая предыдущих владельцев, подготавливает новые документы на собственность, нотариально заверяет необходимые документы, после окончания сделки переводит средства, поступившие от покупателя, продавцу и в его банк. Одна из важных функций эскроу – это подготовка и нотариальное оформление свидетельства на собственность в суде. В разных штатах система регистрации свидетельства о собственности может различаться. Во многих случаях эскроу объедине-



**Американская модель организации купли-продажи недвижимости на примере штата Гавайи (см. пояснения в тексте)**

ны с компаниями, занимающимися подготовкой документов на собственность (Title Company). В большинстве случаев эти компании предоставляют страховку (title insurance), которая позволяет избежать проблем в будущем, если в свидетельстве о собственности обнаружатся ошибки. Стоимость услуг, предоставляемых эскроу, составляет в среднем 1–2 % от стоимости недвижимости, хотя цена может меняться в каждом индивидуальном случае.

### Контроль над деятельностью риэлторских компаний

За более чем 100-летнюю историю существования института риэлторства в США сформировалась система регулирования, которая исключает любые возможности возникновения черных схем, обмана, взяточничества, коррупции, рейдерства или криминальных разборок. Белый Дом активно участвует в регулировании индустрии недвижимости, систематически заслушивает отчеты о выявленных нарушениях ведения бизнеса и конкуренции. В качестве примера можно привести отчет о конкуренции между риэлтерскими компаниями, который был подготовлен Федеральной Торговой Комиссией совместно с Министерством Юстиции США в 2007 г. [1].

Регулирование и проверка законов на местном уровне исполняются законодательными органами штатов и округов (county). Активная роль в этом процессе принадлежит управлению по лицензированию штата, которое осуществляет контроль за деятельностью всех лицензированных специалистов (риэлторов, медсестер, докторов, юристов, строителей и др.), включая контроль за повышением квалификации. При правительстве каждого штата существует комиссия по регулированию деятельности риэлторских компаний, которая подготавливает материал для повышения квалификации, принимает законы и участвует в разрешении конфликтных ситуаций между брокерами. В каждом округе также существуют свои профессиональные ассоциации,

контролирующие выполнение постановлений и законов вышестоящих организаций, участвующих в общеобразовательном процессе, и создающие комфортные условия для профессионального ведения бизнеса. В частности местные ассоциации риэлторов контролирует базы данных, делая их доступными всему сообществу, имеющему активную риэлторскую лицензию.

### Заключение

Очень часто можно встретить мнение, что в России существует другая законодательная система, отличная от американской, и поэтому будет невозможно перенести опыт организации института риэлторов из США в нашу страну. На мой взгляд, эти представления кажутся ошибочными. Реорганизация индустрии недвижимости в России – это гигантская работа, которая возможна только при непосредственном участии государства. Оно обязано подготовить законодательную основу и предоставить финансовую поддержку по переходу к обязательному лицензированию всех лиц, вовлеченных в сферу услуг на рынке недвижимости. Это потребует больших средств, времени и изменения психологии российского потребителя. В результате принятия этих мер криминальным элементам будет перекрыт доступ на рынок недвижимости, у потребителя появится больше доверия к рынку, будут созданы новые рабочие места, возникнут возможности для сбора подлинных данных, что в конечном итоге приведет к формированию открытого рынка. Вся информация о рынке недвижимости должна быть открыта и доступна любому потребителю через Интернет. Если мы хотим жить в цивилизованной стране, время для таких перемен настало.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Competition In The Real Estate Brokerage Industry. A Report by the Federal Trade Commission and U.S. Department of Justice. April 2007. P. 78.