

РИЭЛТЕР И РИЭЛТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В США

М. Д. Запорощенко, Э. В. Крум

В Республике Беларусь рынок недвижимости находится на этапе становления, поэтому изучение опыта зарубежных стран будет полезно для использования его в условиях формирования и развития отечественного рынка недвижимости.

В данной работе рассмотрены особенности риэлтерской деятельности на примере Соединенных штатов Америки, т. к. в данной стране накоплен значительный опыт в сфере риэлтерской деятельности и профессия «риэлтер» входит в список самых престижных.

Рынок недвижимости в США имеет самое приоритетное значение, т. к. формулировка «Каждому американцу – свой дом!» является неотъемлемой частью «американской мечты», которую желает осуществить каждый житель этой страны при помощи **риэлтеров**, или, как их еще называют «**маклеров**», «**брокеров**», что является равнозначными понятиями.

В Америке отсутствует система подготовки специалистов с высшим образованием в данной области, университеты организуют только риэлтерские курсы. Это связано с тем, что в соответствии с законодательством США необходимость наличия свидетельства о специальном образовании отсутствует, достаточно закончить курсы и сдать выпускные тесты. Однако следует отметить, что для подтверждения квалификации через каждые два года предусмотрено обязательное повторное прохождение курсов [2].

Чтобы стать риэлтером в Америке, кроме подтверждения квалификации необходимо наличие лицензии, которую можно получить следующими способами:

- после окончания специального курса в колледже и сдачи необходимых экзаменов;
- по итогам самостоятельного обучения (наиболее распространенный способ).

Для этой цели брокерскими офисами предоставляется учебный материал, стоимостью от \$ 150–250.

Кроме того, будущий риэлтер должен заручиться гарантийным письмом от какого-либо агентства о трудоустройстве. После чего сдаются следующие экзамены:

- первый экзамен «Principal» (самый простой) – проверяется знание основ риэлтерской деятельности, состоит из четырех вариантов по 100 вопросов каждый. После его успешной сдачи наступает следующий экзамен;

- очень сложный экзамен, включающий 6 вариантов по 150 вопросов каждый, сдается в Department of Real Estate. Как показывает практика, не всем удается сдать его с первого раза.

Для тех, кто учится самостоятельно, с целью оказания помощи в сложностях многочисленных правил этого бизнеса и лучшей подготовки к экзамену предусмот-

рен двухдневный бесплатный интенсивный курс (Intensive study). Обычно его проходят за три–четыре дня до экзамена.

Успешно сдавший экзамен получает лицензию сроком на полтора года, при условии дополнительной сдачи еще двух экзаменов лицензия продлевается до четырех лет [5].

Все агенты работают на основании лицензии, выдаваемой государством. За работу без лицензии предусмотрено наказание в виде уголовной ответственности.

Особенностью лицензирования риэлтерской деятельности в США является отсутствие единой лицензии, действующей на всей территории страны: каждый штат требует свою собственную лицензию (например, наличие калифорнийской лицензии не дает права работать в штате Вашингтон, Нью-Йорк или в любом другом).

При условии знания риэлтером о недостатках объекта недвижимости и сокрытия данной информации законодательством предусмотрено досрочное прекращение действия лицензии. В этой связи риэлтеры сами инициировали создание такой структуры, как **инспекция домов (home inspection)**, где каждый риэлтер считает правильным за небольшую сумму денег приглашать специалистов по домам – техников, инженеров – для полного осмотра всего дома с предоставлением соответствующего заключения. В результате риэлтер утверждает, что он не отвечает за состояние продаваемого дома. Есть заключение, и за всю информацию относительно объекта отвечает выдавший его специалист [1].

Уполномоченным органом в области риэлтерской деятельности является Национальная Ассоциация Риэлтеров США (NAR) – самая большая профессиональная общественная организация страны. Она насчитывает более 1 300 000 членов. В основном, все агенты являются членами NAR, 95 % сделок также осуществляется членами этой организации.

Став членом NAR, риэлтер получает:

- сертификат члена NAR;
- право использовать запатентованное NAR имя и логотип Realtor® в своих документах, визитках, бланках;
- имя и контакты будут внесены в базу данных на **www.realtor.org**, что позволит профессионалам со всего мира найти их;
- доступ к базе данных на **www.realtor.org**;
- скидки на участие в мероприятиях NAR.

Национальная Ассоциация Риэлтеров США имеет большой бюджет и хорошие лоббистские возможности, которыми она эффективно пользуется, инициируя изменения в законодательстве в соответствии с меняющимися условиями рынка. Именно риэлтер в США в первую очередь переживает за состояние рынка недвижимости и поддерживает этот рынок в оптимально приемлемом для потребителя состоянии, в том числе и на законодательном уровне. Неудивительно, что государственная власть в США прислушивается к мнению NAR. Один раз в год в Вашингтоне проходит заседание актива NAR: традиционно его посещает президент США. В этой стране считается, что от деятельности Национальной Ассоциации Риэлтеров зависит реализация американской мечты – «Каждому американцу – свой дом!», что, в свою очередь, способствует развитию экономики. Каждый вложенный в развитие недвижимости доллар дает несколько долларов в смежных отраслях. В этой связи в США риэлтер относится к приоритетной профессии, необходимой государству [1].

Специальный закон, определяющий правила работы риэлтеров, в Америке отсутствует. Основным нормативным актом, регулирующим риэлтерскую деятельность, является Кодекс Этики Национальной Ассоциации Риэлтеров США. В данном кодексе содержится перечень обязанностей риэлтера перед клиентами и заказчиками, перед обществом, перед другими риэлтерами, а также обозначена компетентность, справедливость, высокая мораль поведения в деловых отношениях [3].

Работать на американском рынке недвижимости в качестве риэлтера могут лица старше 18 лет без криминального прошлого. По данным Национальной Ассоциации Риэлтеров США портрет современного риэлтера выглядит следующим образом: риэлтер – это женщина 56 лет, для которой это – вторая или третья карьера в жизни, стаж работы – 7 лет, средний заработок – около 54 тыс. долл. в год. Риэлтер является психологом, человеком, который глубже знает жизнь, которому можно доверить серьезные операции с недвижимостью.

За последние годы специальность «риэлтер» слегка помолодела. В профессию пришло много молодых, технически подкованных людей, бывших менеджеров высшего и среднего звена из крупных и средних компаний, уверенно вошедших в бизнес из корпоративной Америки процветающих людей.

Что касается порядка расчета заработной платы риэлтеров, то в Америке существует два основных варианта расчета с агентами:

- оплата агентам в размере 50–60 % от суммы, заработанной агентством. При этом зачастую высокий процент, выплачиваемый агентам, не дает агентству возможности иметь достаточное количество средств на развитие самой фирмы [8];
- система квот. Агент ежемесячно выплачивает фирме сумму, составляющую примерно 900 \$, и получает возможность иметь 100 % от каждой проведенной им сделки. Квота платится за месяц вперед, независимо от того, будут ли сделки у агентов или нет. Агентство предоставляет такому сотруднику рабочее место, все необходимое оборудование, рекламную поддержку.

По закону агенту запрещено быть одновременно представителем покупателя и продавца, считается, что один человек не может в равной степени отстаивать интересы той и другой стороны [8].

В Америке много продаж осуществляется через Интернет, где у каждого агента есть своя страничка. Объекты также рекламируются в газетах и журналах. Агенты рассылают свои предложения потенциальным клиентам по почте.

Коммиссионные агентства зависят от стоимости объекта недвижимости. При стоимости объекта недвижимости до 100 000 долл. США коммиссионные составят 7 %, от 100 000 до 200 000 долл. США – 7+5 %, свыше 200 000 долл. США – 7+4 % и т. д. Если в сделке участвуют два агентства, то коммиссионные делятся между ними поровну [8].

Американцы предпочитают иметь недвижимость в собственности, что гораздо выгоднее, чем ее аренда. Ежемесячные выплаты по кредиту сопоставимы с арендной платой. По этой причине аренда как направление риэлтерской деятельности в Америке развита слабо.

Главным отличием в работе американских риэлтеров от отечественных является то, что в США 95 % всех сделок проходит с использованием ипотечных кредитов. У нас пока за наличные и безналичные деньги.

В США, даже если у людей есть достаточная сумма для покупки недвижимости, ее все равно покупают в кредит. Покупать за наличные невыгодно, т.к. необходимо платить большие налоги, кредит же выдается на 30 лет под 5,75–6,5% годовых. Те, кто внес первоначальный взнос, платят наименьший процент по кредиту. Льготами пользуются и те, кто имеет хорошую кредитную историю. Американская семья постоянно стремится улучшать свои жилищные условия и покупает новый дом примерно раз в пять лет, поэтому иметь хорошую кредитную историю выгодно: каждый раз имеешь возможность получать льготы по кредиту [8].

Содействие риэлтерам в продаже недвижимости оказывает мультилистинговая система (МЛС) – основа и центральное звено всей американской системы риэлтерского бизнеса.

МЛС – это громадная база данных объектов недвижимости (англ. *the list* – список, каталог; *listing* – открытый список или одна позиция из этого списка). Таких

баз данных в Америке множество, и обычно они привязаны к конкретному региону, но даже в регионе их может быть несколько. Все МЛС в США объединены в одну, общенациональную систему, расположенную на сайте www.realtor.com. Таким образом, воспользовавшись данной системой, клиент может найти интересующий его объект в любом регионе на территории страны [4].

Смысл МЛС в том, что с ее помощью практически мгновенно можно найти любой объект, находящийся на продаже в данный момент. Результатом многолетнего развития рынка недвижимости в США стало то, что абсолютное большинство объектов находятся в МЛС. Без нее найти недвижимость для покупки или продать объект крайне сложно. Покупатели (или агенты, подбирающие недвижимость для своего покупателя) это знают и ищут объекты именно там. Естественно, что любой продавец недвижимости стремится, чтобы его объект максимально быстро попал в МЛС.

Недвижимость попадает в МЛС путем ее выставления брокерами и агентами, для чего необходимо стать ее подписчиком на платной основе. Все агенты и брокеры являются подписчиками одной или нескольких МЛС, обычно содержащих объекты в регионе их работы. Частное лицо выставить свой объект в МЛС не может, это связано с тем, что американцы предпочитают решать свои вопросы, связанные с недвижимостью, исключительно через профессионалов.

Объект недвижимости может быть выставлен в МЛС только в том случае, если агент (риэлтер) представляет его эксклюзивно при наличии заключенного с собственником договора. Это означает наличие персональной ответственности риэлтера за качество информации, размещенной в базе данных, а также за ее актуализацию. При продаже объекта недвижимости информация о нем должна быть из базы удалена. При изменении цены в течение дня должны быть внесены необходимые уточнения. При игнорировании данных требований риэлтер, ответственный за информацию, может быть наказан – вплоть до лишения права пользоваться МЛС, что, по сути, приводит к потере своего инструмента и возможности работы на рынке [4].

Как видно, МЛС в Америке – сложнейшие компьютерные системы, включающие в себя не только ведение каталогов объектов и реализующие функции их поиска, но и предоставляющие разнообразные сервисы для брокеров и агентов.

Подводя итог данной работы, можно отметить, что риэлтерская деятельность в США развита достаточно хорошо. Основными преимуществами риэлтерской деятельности в США являются:

- наличие Кодекса Этики Национальной Ассоциации США, являющегося источником основ регулирования всех взаимоотношений внутри риэлтерского сообщества;
- функционирование мультиистинговых систем, информационных баз данных, где находится информация обо всех продаваемых объектах. Аналогом такой системы в нашей стране является сайт realt.by. Создание подобной мультиистинговой системы позволяет покупателям недвижимости практически мгновенно найти любой объект, находящийся в продаже в данный момент, а продавцам недвижимости ускорить процесс продажи объекта;
- доверительное отношение клиентов к риэлтерам.

Также хочется отметить особенности оплаты труда риэлтеров в США. Использование такой системы оплаты труда в Республике Беларусь позволило бы снизить «серые схемы», которые могут использовать недобросовестные риэлтеры со своими клиентами.

Конечно, в каждой стране работа специалиста по недвижимости имеет свою специфику, которая связана, в первую очередь, с особенностями законодательства, обеспечивающего цивилизованные отношения между покупателем, продавцом и посредником.

В нашей стране риэлтерская деятельность находится на стадии развития, поэтому заимствование зарубежного опыта может привести к позитивным изменениям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Оганесян, А. У западного риэлтера другая философия оказания услуги [Электронный ресурс] / А. Оганесян. – 2011. – Режим доступа : http://www.domivka.com.ua/Info/Info_Ukraine/Artur_Oganesian/interview-1.html. – Дата доступа: 20.08.2011.
2. Как стать риэлтером в США? [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://limenzo.com/forum/topic_31. – Дата доступа : 17.08.2011.
3. Кодекс Этики Риэлтеров США [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.sevrealty.com/ros/library/code-of-ethics-usa/>. – Дата доступа : 17.08.2011.
4. Кредит-Центр [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://credit-center.ru/news.php?id_news=253. – Дата доступа : 17.08.2011.
5. Новости рынка недвижимости № 24 «Как стать риэлтером в США?» [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://www.nrn.ru/article_print.shtml?id=698. – Дата доступа : 17.08.2011.
6. Портрет плохого и хорошего риелтера [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.bankman.com.ua/article/290/>. – Дата доступа : 20.08.2011.
7. Риэлтер в США и на Западе [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.rusflat.ru/press/foreignrealty/1/s107062011/>. – Дата доступа : 20.08.2011.
8. Специализированный еженедельник «Полезная площадь» [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://us.ppl.nnov.ru/?doc=218> - Дата доступа : 17.08.2011.