

## ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ АГЕНТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ: АРГУМЕНТЫ ЗА И ПРОТИВ

Д.Н. Поздняков, студент

Совместный бакалавриат Высшей школы экономики и Российской экономической школы (Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2025-6-180-187

**Аннотация.** В работе исследуется вопрос о введении обязательного лицензирования агентов по недвижимости в РФ. Анализируется как зарубежный опыт, так и российская специфика. Доводы за включают повышение качества услуг, рост доходов агентов и доверия к профессии. Доводы против фокусируются на рисках: рост теневого сектора, увеличение трансакционных издержек для потребителей, дефицит кадров, эффект снежного кома между поколениями, излишние требования к сдающим экзамен на получение лицензии и возможное ухудшение качества. Для оценки последствий разработана микроэкономическая модель. На основе комплексного анализа сделан вывод о нецелесообразности введения системы обязательного государственного лицензирования в текущих условиях, так как ее потенциальные негативные последствия перевешивают ожидаемые выгоды.

**Ключевые слова:** лицензирование, агент по недвижимости, недвижимость, регулирование рынка, микроэкономика.

На протяжении последних 20 лет ведутся оживленные дискуссии о необходимости лицензирования агентов по недвижимости в Российской Федерации [1-3]. Можно ли считать этот срок длительным? Относительно. Для сравнения: в Великобритании, например, «специалисты по недвижимости всех уровней вели борьбу на протяжении более чем 120 лет, чтобы избавиться от “нежелательных элементов” в своих рядах» [4, перевод автора]. С учетом года публикации, с момента первой попытки внедрения этой системы прошло уже более 135 лет. Тем не менее, консенсус до сих пор не был достигнут. Вопрос о необходимости лицензирования агентов по недвижимости в РФ стал чрезвычайно актуальным после отмены системы в 2002 году. И даже сейчас различные организации, о которых будет сказано далее в работе, безуспешно пытаются лоббировать свои законопроекты о лицензировании деятельности в сфере недвижимости.

Прежде чем углубляться в детали аргументации, будет полезно кратко рассмотреть исторический контекст. Практически через шесть лет после распада СССР и образования Российской Федерации было введено лицензирование агентов по недвижимости. Для получения лицензии требовалось пройти предлицензионную подготовку и успешно сдать экзамен. Система просуществовала недолго – она была отменена, как упоминалось ранее, в

2002 году. Как было отмечено в статье МИ-ЭЛЬ, лицензирование «создавало серьезные административные барьеры – в первую очередь для мелких и средних компаний» [1]. Очевидно, что это решение было выгодно не всем, поэтому многие организации выступили против него и лоббировали законопроекты о возрождении системы лицензирования. Российская Гильдия Риэлторов (РГР) начала выдавать собственные лицензии. Однако их лицензия часто не обладает для потребителей услуг агентов такой же значимостью, как ранее существовавшая государственная. В апреле 2017 РГР предложила концепцию законопроекта о лицензировании агентов по недвижимости. По словам президента РГР того года, одной из ключевых положительных сторон законопроекта является то, что «риэлторы наконец-то обретут уверенность в завтрашнем дне и уважение со стороны всех участников оборота недвижимости» [2]. Многие другие организации также публично выступили с инициативой лицензирования агентов по недвижимости. Например, в 2023 году ЛДПР предложила свою версию законопроекта [3]. Несмотря на все усилия сторонников лицензирования агентской деятельности в сфере недвижимости, на момент написания данной работы эта система в Российской Федерации не внедрена.

Проблеме лицензирования деятельности в сфере недвижимости применительно именно к России посвящено относительно мало публикаций, в то время как в США эта тема анализировалась в десятках работ. Разумеется, множества исследований о влиянии такой системы в России не может быть, поскольку она существовала недолго и в период, когда статистические данные не могли быть полностью достоверными. Тем не менее, существует необходимость более углублённого анализа данной темы, учитывая, что рынок недвижимости является одним из фундаментальных в любой стране.

Работа структурирована следующим образом: в первом разделе рассматриваются некоторые аргументы из зарубежной литературы по данной теме. Второй раздел посвящен анализу специфики ситуации в России, в то время как третий – микроэкономической модели, адаптированной под рынок услуг агентов по недвижимости. Далее, в четвёртом разделе, обобщаются все упомянутые аргументы и делается вывод о том, необходимо ли лицензирование агентов по недвижимости для Российской Федерации. Наконец, в разделах 5 и 6 обозначаются ограничения исследования и подводятся итоги работы.

### **Раздел 1. Обзор иностранной литературы**

Зарубежная литература изобилует превосходными работами по вопросу лицензирования деятельности в сфере недвижимости. Даже несмотря на количество публикаций, единого взгляда на эту проблему не существует. Большинство авторов анализируют статистические данные и представляют результаты, оставляя процесс формирования выводов на усмотрение читателей.

Прежде чем углубиться в зарубежную проблему, необходимо сделать несколько замечаний. Во-первых, использование зарубежных исследований оправданно. Учитывая, что экономические системы и фундаментальные законы в некоторых странах схожи, высока вероятность того, что эффекты от введения аналогичного законодательства будут однозначными. Более того, рассмотрение нескольких стран и нескольких типов законодательства ещё больше увеличивает эту вероятность. Разумеется, конкретные цифры могут и, скорее всего, будут различаться, но направ-

ление эффектов должно оставаться неизменным. Во-вторых, в работе часто будет рассматриваться влияние системы лицензирования для других профессий. Очевидно, что существуют многие эффекты, специфичные для каждой отдельной отрасли, но большинство из них должны пересекаться.

Основные аргументы в пользу данной политики заключаются в том, что она повышает качество услуг за счет отсеивания с рынка некомпетентных специалистов и гарантирует относительно высокий доход для профессионалов. Рассмотрим оба аргумента подробнее.

Во-первых, путем введения лицензирования агентов по недвижимости государство может повысить качество услуг. Если установлены минимальные требования и экзамены, люди без необходимых знаний не могут войти в эту сферу. Данное преимущество было подтверждено многочисленными исследователями. Джеймс Д. Шиллинг и К.Ф. Сирмам показали на данных, что количество жалоб на агентов по недвижимости коррелирует с процентом сдавших экзамен (количество людей, успешно сдавших лицензионный экзамен, деленное на количество тех, кто предпринял попытку его сдать). «Анализ показывает, что прямым следствием системы лицензирования является сокращение числа жалоб на агентов по недвижимости» [5, перевод автора]. Г. Дональд Джуд и Дэниел Т. Винклер заметили и доказали, что проходные баллы на экзамене имеют прямое влияние на предложение агентов по недвижимости на рынке [6].

Во-вторых, система лицензирования приводит к росту комиссий агентов по недвижимости. После её внедрения предложение рабочей силы сокращается, а спрос остается неизменным. Это приводит к увеличению доходов агентов. Уже упомянутые Г. Дональд Джуд и Дэниел Т. Винклер использовали модель спроса и предложения на рынке труда в сочетании со статистическими моделями, чтобы доказать, что доходы практикующих специалистов возрастут вследствие введения ограничений [6].

Несмотря на убедительность приведенных выше аргументов, существует также множество весомых контраргументов, раскрывающих недостатки системы лицензирования: возможен обратный эффект на качество услуг из-за тенденции «сделай сам» («do-it-yourself

movement") в сочетании с низкокачественными субститутами, эффекта снежного кома между поколениями, излишних требований к сдающим экзамен и дефицита рабочей силы в отрасли.

Во-первых, качество услуг может снизиться после внедрения лицензирования, если существует возможность самостоятельно сделать работу (так называемое движение «сделай-сам», часто упоминаемое в иностранной литературе) и/или низкокачественная альтернатива. В 1962 году Саймон Роттенберг писал о зарождающихся движениях «сделай-сам» в лицензируемой сфере парикмахерских услуг [7]. То же самое может произойти и в индустрии агентов по недвижимости: люди могут самостоятельно находить объекты или покупателей через доступные сервисы (например, электронные каталоги). Кроме того, могут существовать низкокачественные заменители лицензированного агента по недвижимости. Это могут быть друзья или знакомые потенциального клиента, либо он может опираться на статьи в сети «Интернет» и вновь прибегнуть к методу «сделай-сам». Пример из другой отрасли, иллюстрирующий этот феномен, описали Сидни Л. Кэрролл и Роберт Дж. Гастон. Они выяснили, что количество смертельных случаев от поражения электрическим током имело сильную обратную корреляцию с числом квалифицированных электриков. И, поскольку было установлено, что ограничительные меры (включая лицензирование) сокращают число профессионалов в этой сфере, такие ограничения могут повышать риск поражения людей электрическим током [8]. Экстраполируя эти результаты на сферу недвижимости, можно утверждать, что лицензирование и строгие профессиональные требования могут привести к увеличению числа неверных решений, принимаемых потенциальными клиентами либо самостоятельно, либо с помощью непрофессионалов.

Таким образом, представленный аргумент противоречит первому аргументу из предыдущего блока. Следовательно, влияние на качество услуг не столь однозначно.

Во-вторых, может возникать так называемый «эффект снежного кома» между поколениями. Это означает, что, если существует «дедушкина оговорка» (grandfather clause, в

сфере недвижимости это положение, по которому более строгие требования применяются только к лицам, не имеющим лицензии на данный момент), то выгода от ужесточения требований также сохранится на рынке. Таким образом, «каждое поколение новичков будет стремиться сделать вход на рынок более затратным для последующих поколений» [7, перевод автора]. Иными словами, действующие профессионалы рынка недвижимости будут иметь стимулы повышать барьеры входа, поскольку это даст им большую рыночную власть по сравнению с новичками. Когда те, кто преодолел установленные ограничения, смогут начать работу, они сами будут повторять процесс ужесточения требований. Исследование Джеймса Д. Шиллинга и К.Ф. Сирмама подтверждает эту теорию. Они подсчитали, что «комиссии по недвижимости, состоящие из представителей индустрии, устанавливают более жёсткие лицензионные требования» [5, перевод автора].

В-третьих, может возникать проблема чрезмерной подготовки специалистов. Иногда их обязывают приобретать навыки, которые не имеют практического применения, а обязательные тесты по ним были введены исключительно для повышения барьеров входа. Яркий пример – парикмахеры в Иллинойсе, которым требовалось изучать множество ненужных навыков [7].

Наконец, на рынке труда агентов может возникнуть дефицит специалистов. Это может произойти даже с учетом роста доходов практикующих агентов, поскольку рынок приходит к равновесию не мгновенно. Например, на рынке стоматологических услуг «как длинная рабочая неделя, так и длительные задержки в приемах пациентов значимо связаны с ограниченным числом стоматологов» [8, перевод автора].

Несомненно, в зарубежной литературе существует гораздо больше аргументов как за, так и против системы лицензирования в сфере агентов по недвижимости. Тем не менее, были упомянуты наиболее важные и релевантные для текущей ситуации в России.

## Раздел 2. Обзор русскоязычной литературы

Все упомянутые выше аргументы действительно релевантны и для Российской Федерации. Тем не менее, существует российская

специфика, которая может сыграть решающую роль при определении необходимости лицензирования агентов по недвижимости. В данном разделе анализ этой специфики представлен в аналогичном предыдущему разделу формате: сначала рассматриваются аргументы за внедрение системы лицензирования, а затем – аргументы против её введения.

Помимо уже упомянутых, в ходе написания данной работы было найдено не так много весомых факторов, подтверждающих необходимость лицензирования агентов по недвижимости в России. Поскольку лицензирование повышает требования к входу на рынок, доверие к агентам также возрастает с его введением. «В России услуги риэлтора востребованы как в любом цивилизованном обществе, но риэлтор воспринимается с недоверием» [9]. Здесь может возникнуть логичный вопрос: почему зарубежные авторы почти никогда не упоминают это преимущество? Ситуация в России и многих других странах имеет существенное расхождение: СССР оставил негативное впечатление о посредниках в сделках с недвижимостью, так как их деятельность была незаконной. «Рядом с обменным бюро начиная с 70-х годов можно было встретить нелегальных маклеров, которые под страхом уголовного наказания предлагали свои услуги желающим изменить свои жилищные условия, но назвать их профессионалами можно было с трудом» [10]. Именно поэтому данное преимущество имеет ключевое значение именно для Российской Федерации.

Что касается факторов против лицензирования, их было выявлено значительно больше.

Во-первых, Россия не является государством с обязательным раскрытием полной информации о сделках с недвижимостью (*disclosure state*). Иными словами, цена покупки в большинстве сделок не является публично доступной. Следовательно, покупателю крайне сложно самостоятельно оценить справедливую стоимость интересующего его объекта. Существуют базы данных с объявлениями, но заключённые сделки в них не отображаются. Это ставит покупателя в уязвимое положение, поскольку ему необходим агент, способный оценить конъюнктуру рынка в конкретном районе. Может показаться, что в этой ситуации лицензирование было бы полезно, так как повысило бы точность оценок. Однако дан-

ный аргумент находится среди тех, что против внедрения системы лицензирования, поскольку в условиях недоверия к агентам по недвижимости люди перейдут от их услуг к уже обсуждавшейся стратегии «сделай-сам» в случае роста комиссий агентов.

Во-вторых, существует риск массового появления агентов, нарушающих закон, не имея лицензии, что может дискредитировать идею системы лицензирования. Как указано в заключении Общественной Палаты Российской Федерации, отклонившей законопроект о лицензировании агентов по недвижимости: «правовая неопределенность в отношении форм осуществления риелторской деятельности, которая имеет место в законопроекте, может вызвать всплеск деятельности нелегальных или «черных» риелторов» [11]. Более того, поскольку стоимость услуг может возрасти после введения лицензирования, может увеличиться спрос на низкокачественные услуги нелицензированных агентов, как на товары-заменители: «подавляющее большинство граждан, прибегающих к услугам посредников, будут выбирать того из них, чьи услуги дешевле, а не того, кто имеет аттестат и членство в саморегулируемой организации» [11]. В это время, по данным ЦДЭ, мера «Обучение и обязательный реестр» потенциально может уменьшить объём белого рынка на 33%, то есть на 117 млрд. рублей, что подтверждает идею выше [12].

Кроме того, если задаться вопросом, кто надолго останется на теневом рынке в качестве агента, скорее всего, это будут лица с крайне низким уровнем квалификации, так как те, кто близок к минимальным требованиям, вскоре пересадут экзамен.

В-третьих, поскольку лицензирование агентов по недвижимости увеличивает стоимость входа на рынок, люди даже с хорошим образованием и знаниями в этой сфере могут не располагать средствами для прохождения обязательных курсов. Это подтверждается данными по США: «рост стоимости лицензирования на 1000 долларов приводит к сокращению притока работников на 18% среди лиц старше 50 лет и на 31% среди более молодых работников» [13, перевод автора]. Поскольку у молодых специалистов, как правило, меньше накопленных сбережений, они просто не в состоянии оплатить требования, даже обладая

знаниями. Аргумент о возможности взять банковский кредит может быть опровергнут отсутствием гарантий успешной сдачи экзамена, что снижает мотивацию интеллектуально развитых, но не склонных к риску людей входить в профессию.

В-четвертых, увеличается совокупные издержки на приобретение недвижимости. На момент написания данной работы Россия переживает период относительно высокой инфляции, поэтому Банк России проводит жёсткую денежно-кредитную политику. Внедрение лицензирования агентов по недвижимости может повысить стоимость услуг (подробнее далее). Безусловно, это способно снизить спрос на недвижимость из-за роста трансакционных издержек, что может снизить

цены на неё, но, несмотря на неоднозначность направления изменения цен на недвижимость, практически неизбежен рост совокупных затрат потребителей (сумма трансакционных издержек и стоимости покупки).

### Раздел 3. Микроэкономическая модель

В ходе исследования была разработана микроэкономическая модель, учитывающая упомянутые ранее аргументы.

В данной модели потребители делают выбор между услугами агента по недвижимости и попыткой выполнить задачу самостоятельно. Потребители распределены равномерно по доходу на отрезке  $[0; 1]$  (с плотностью 1) и их полезность, в случае выбора первого варианта, напрямую зависит от него:

$$U = \sqrt{(2W + q^2)} - c; W \sim U[0; 1] \quad (1)$$

где  $c$  – комиссия агента,  $W$  – доход индивида,  $q$  – качество услуги. В случае, если он решает действовать самостоятельно, его полезность равна 0. Степенная зависимость была выбрана не случайно. Предельная полезность от следующей денежной единицы дохода падает с ростом общего дохода. Коэффи-

циент 2 был выбран для упрощения расчётов, но выводы будут сохраняться при его изменении.

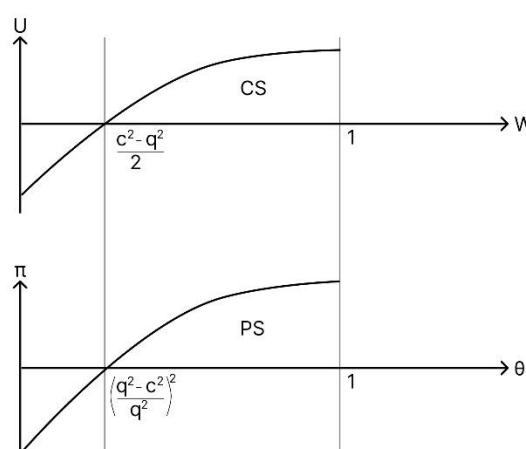
Прибыль агентов зависит от трёх параметров: комиссии  $c$ , качества услуг  $q$  и способностей агента  $\theta$ , и задаётся следующей функцией:

$$\pi = c - q^2(1 - \sqrt{\theta}); \theta \sim [0; 1] \quad (2)$$

Издержки обратно пропорциональны корню из способностей, так как чем более способный агент, тем меньше усилий ему требуется для достижения заданного уровня качества. От последнего издержки зависят квадратично, так как с ростом общего уровня каче-

ства дополнительная его единица даётся агенту всё сложнее.

В равновесии количество работающих агентов равно спросу на них. Графическая иллюстрация этого факта представлена ниже.



Найдём равновесие математически:

$$\frac{c^2 - q^2}{2} = \left( \frac{q^2 - c^2}{q^2} \right)^2 \Rightarrow c = \sqrt{1,5}q \quad (3)$$

На рынке качество услуги определяют агенты. Таким образом, они максимизируют своё благосостояние:

$$PS = \int_{0,25q^2}^1 (c + \sqrt{\theta}q^2 - q^2) d\theta \rightarrow \max_q \Rightarrow q_m \approx 1,18 \quad (4)$$

Посчитаем функцию общественного благосостояния и найдём её максимум:

$$SW = \int_{0,25q^2}^1 (\sqrt{(2W + q^2)} - c) dW + \int_{0,25q^2}^1 (c + \sqrt{\theta}q^2 - q^2) d\theta \rightarrow \max_q \quad (5)$$

$$\Rightarrow q_{SW} \approx 0,66 \quad (6)$$

Таким образом, государство в модели не может увеличить общественное благосостояние путём лицензирования, так как лицензирование устанавливает минимальный уровень качества (квалификации). Введение коэффициентов при параметрах в разумных пределах не будут влиять на выводы из модели.

#### Раздел 4. Выводы

Принимая во внимание все доводы за и против лицензирования деятельности в сфере недвижимости, были сформулированы основные выводы. Этот раздел структурирован следующим образом: сначала изложен основной вывод, основанный на вышеописанной аргументации, а затем объяснено, почему аргументы противоположной стороны представляются менее состоятельными применительно к нынешней ситуации.

Можно сделать вывод, что в настоящее время более целесообразно не внедрять систему лицензирования. Ужесточение требований или установление определенных регуляторных правил потенциально могут иметь положительные эффекты, однако эти меры выходят за рамки данной работы. Тем не менее, на данный момент времени аргументы против законодательного лицензирования представляются более обоснованными, в то время как положительные стороны вызывают сомнения.

Два основных преимущества, выявленных в зарубежной литературе – повышение качества услуг и рост доходов агентов – могут не реализоваться в запланированном объеме. Качество может не повыситься из-за тенденции «сделай-сам» и появления нелегальных аген-

тов. Это также ставит под сомнение аргумент о росте доверия, поскольку квалификация этих агентов (нелегальных и непрофессиональных) может быть неоднозначна.

Что касается доходов, эффект также неоднозначен. С одной стороны, более высокие барьеры входа должны повысить стоимость услуг. С другой стороны, комиссионные вознаграждения в этой сфере отличаются высокой стабильностью. Комиссии являются предметом переговоров, но обычно составляют от 2% до 6%. Максимум – 8% [14]. Теперь рассмотрим ситуацию в странах с лицензированием. Например, в США, которую анализирует большинство зарубежных авторов, по данным Forbes, средние комиссии составляют 5-6%. «Однако этот размер может варьироваться в зависимости от нескольких факторов, включая местоположение, рыночные условия и индивидуальные договоренности» [15, переведено автором]. Это означает, что комиссии находятся в примерно том же диапазоне, несмотря на разницу в законодательстве.

Учитывая двойственное влияние лицензирования на доходы агентов, проанализируем эти эффекты раздельно. Если цена услуг возрастёт, это может нанести ущерб одному из ключевых рынков любой экономики – рынку недвижимости. Уже упомянутые возросшие трансакционные издержки увеличат совокупные затраты на приобретение жилья. Более того, эти издержки и так уже высоки. При отклонении законопроекта Общественная Палата отмечала: «стоимость риелторских услуг очень высока и может по экспертным оценкам

достигать 5 и более процентов от цены сделки (в то время как, например, нотариальный тариф не может превышать 0,4 процента от цены сделки)» [11].

Даже если комиссии останутся стабильными, на рынке возникнет дефицит кадров, поскольку предложение труда сократится при стабильном уровне вознаграждения. Пример этого явления прослеживался на рынке стоматологических услуг во втором разделе работы [8]. Следовательно, в обоих сценариях лицензирование потенциально оказывает деструктивное воздействие.

#### Раздел 5. Ограничения исследования

Безусловно, данное исследование имеет ряд ограничений. Во-первых, доступ к достоверным данным по Российской Федерации за период существования лицензирования агентов по недвижимости крайне ограничен. Именно поэтому результаты исследования не удалось подкрепить статистическими данными. Во-вторых, могут существовать иные специфические особенности российской ситуации, которые не были учтены и которые могут являться убедительными аргументами в пользу

зус системы лицензирования. В-третьих, приведённая микроэкономическая модель имеет ряд предпосылок, которые могут со временем меняться и переставать соответствовать реальным условиям.

#### Раздел 6. Заключение

Проанализировав аргументы за и против системы лицензирования агентов по недвижимости, был сформулирован вывод, что в настоящее время более целесообразно не внедрять её – по крайней мере, до тех пор, пока не изменятся направления ключевых эффектов или не возникнут новые обстоятельства. Работу завершает цитата из заключения Общественной Палаты Российской Федерации: «Серьезные вопросы вызывает в принципе необходимость столь масштабного правового регулирования деятельности <...>. Возможно, стоит продумать вопрос об установлении в рамках уже существующего правового регулирования специальных гарантий для граждан, привлекающих посредников для тех или иных операций на рынке недвижимости, об особых условиях соответствующих договоров с посредниками» [11].

#### Библиографический список

1. У риэлторов отняли лицензию; Все риэлторы теперь без лицензий // МИЭЛЬ. – 2002. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://miel.ru/press/u-rieltorov-otnyali-litsenziyu-vse-rieltory-teper-bez-litsenziy-5256/>.
2. Деменок Т. Что получат риелторы от лицензирования деятельности // РБК. – 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://realty.rbc.ru/news/593146539a794751897fbb9d>.
3. ЛДПР предложила лицензировать риелторскую деятельность в РФ // ЛДПР. – 2023. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ldpr.ru/event/288253>.
4. Shears P. Hang your shingle and carry on: estate agents – the unlicensed UK profession // Property Management. – 2009. – Т. 27. – № 3. – С. 191-211. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1108/02637470910964679>.
5. Shilling J., Sirmam C. The effects of occupational licensing on complaints against real estate agents // Journal of Real Estate Research. – 1988. – Т. 3. – № 2. – С. 1-9. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.jstor.org/stable/44095229>.
6. Jud G.D., Winkler D.T. A note on licensing and the market for real estate agents // The Journal of Real Estate Finance and Economics. – 2000. – Т. 21. – С. 175-184. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1023/A:1007844010486>.
7. Rottenberg S. The economics of occupational licensing // Aspects of labor economics. – Princeton University Press, 1962. – С. 3-20. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nber.org/system/files/chapters/c0601/c0601.pdf>.
8. Carroll S.L., Gaston R.J. Occupational restrictions and the quality of service received: Some evidence // Southern Economic Journal. – 1981. – С. 959-976. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.jstor.org/stable/1058155>.
9. Иваницкий В.В., Ершова М.Л. Проблемы деятельности риэлторских служб и разработка рекомендаций по их решению // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2013. – № 1 (15). – С. 76-82.

10. Бербенева И.Г. Лицензирование как необходимый элемент государственного регулирования риэлторской деятельности // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». – 2014. – № 15 (137). – С. 158-163.
11. Заключение Общественной Палаты по проекту федерального закона N 1106182-6 «О посреднической (агентской) деятельности на рынке сделок с недвижимостью» // Общественная Палата Российской Федерации. – 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sozd.duma.gov.ru/download/d9860a6f-e3a9-4454-993f-bb39edf42ef8>.
12. Риелторская деятельность в России: проблемы в судебной практике и их решения на основе доказательной экономики // Центр Доказательной Экспертизы. – 2025. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.iep.ru/files/news/2025/Rieltorskaja\\_dejatelnost\\_v\\_RF.pdf](https://www.iep.ru/files/news/2025/Rieltorskaja_dejatelnost_v_RF.pdf).
13. Ingram S.J., Yelowitz A. Real estate agent dynamism and licensing entry barriers // Journal of Entrepreneurship and Public Policy. – 2021. – Т. 10. – № 2. – С. 156-174. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1108/JEPP-07-2019-0063>.
14. Погорельский А. Кто заказывает, тот и платит: сколько стоят услуги риелтора в Москве // РБК. – 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://realty.rbc.ru/news/59a57a629a7947e1297b8f36>.
15. Treece, Kiah. What Is The Average Real Estate Agent Commission? // Forbes. – 2023. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/advisor/mortgages/real-estate/real-estate-agent-commission/>.

## REAL ESTATE AGENT LICENSING: ARGUMENTS FOR AND AGAINST

**D.N. Pozdnyakov, Student**

**Joint Higher School of Economics and New Economic School Program in Economics (Russia, Moscow)**

**Abstract.** This paper examines the issue of introducing mandatory licensing for real estate agents in the Russian Federation. It analyzes both foreign experience and Russian specificities. Arguments in favor include improved service quality, increased agent income, and enhanced trust in the profession. Arguments against focus on the risks: growth of the shadow market, increased transaction costs for consumers, labor shortages, a snowball effect across generations, excessive requirements for licensing exam candidates, and potential deterioration in service quality. A microeconomic model was developed to assess the consequences. Based on the analysis, the conclusion is drawn that introducing a system of mandatory licensing for real estate agents isn't currently needed, as its potential negative consequences outweigh the expected benefits.

**Keywords:** occupational licensing, real estate agent, real estate, market regulation, microeconomic modeling.