

УДК 351.778.56

**Н. В. ШКІЛЬОВА**

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ РІЕЛТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В США**

*Зроблено спробу узагальнити та систематизувати сучасний досвід організації ріелторської справи в США. Основну увагу приділено питанням організаційного і правового регулювання галузі на національному рівні та рівні окремих штатів. Викладено державні вимоги до претендентів і проаналізовано процедуру ліцензування майбутніх ріелторів. Сформульовано пропозиції щодо можливості використання відповідного американського досвіду в умовах сучасної України.*

*In the article at the first time in Ukrainian science of public administration attempts are made to generalize and systematize the modern experience of real estate activity in the United States. The main attention is paid to the institutional and legal regulation of the industry at the national level and the level of states. Describes state requirements for applicants and review the procedures for licensing future realtors. Proposals for the use of the relevant American experience in the contemporary Ukraine are formulated.*

Сполучені Штати Америки мають сьогодні розвинуту інфраструктуру ринку нерухомості, який є вагомим складовою ринкової економіки країни в цілому. Близько 20 % ВВП країни сконцентровано в нерухомості. 68 % американських домогосподарств є власниками своїх помешкань. Абсолютна більшість громадян США (80 – 90 %) купує житло в кредит. У 2005 р. до 90 % угод укладалося через брокерів, решта – здійснювалися власниками самостійно або через банки. Членами Національної асоціації ріелторів США (далі – NAR) є до 95 % агентів з нерухомості. Очікувалося, що до 2010 р. 85 % американського ринку житла підпаде під контроль великих посередницьких фірм, що надають клієнтам повний спектр відповідних послуг [1].

Світова економічна криза, що розпочалася в квітні 2007 р. саме на ринку нерухомості США, звичайно, вносить істотні корективи в очікувані прогнози. На підставі даних, оприлюднених у щорічному огляді NAR за 2009 р., у першому кризовому році (2008) медіанний показник загального доходу ріелторів упав на 14 %, до 36,7 тис. дол. Водночас медіанний показник загального доходу ріелторів, що мають досвід роботи у два роки й менше, склав усього 8,6 тис. дол. Майже 27 % американських ріелторів не мають впевненості в тому, що зможуть і далі займатися своєю справою. 25 % із них мають додаткові джерела для існування, крім основної роботи. Узагалі, якщо в 2007 р. один ріелтор у середньому здійснив 8 угод, то в 2008 р. – тільки 7, тобто на 12 % менше [4].

Проте інфраструктура ринку нерухомості в США в цілому витримала перший удар, хоча й не без великої державної підтримки. Система ріелторської діяльності довела свою життєспроможність саме завдяки гнучкій організаційній побудові та

ефективним механізмам правого регулювання, що поєднують державний вплив і принципи саморегулювання професійної корпорації. Тому досвід діяльності найвпливовішої у світі ріелторської асоціації, що вже понад 100 років діє на ринку нерухомості, є дуже затребуваним у сучасній Україні, яка тільки-но розбудовує власну ринкову інфраструктуру. Визначально актуальним є вивчення організаційних і правових засад здійснення ріелторської діяльності в США. Саме цій темі присвячено цю статтю.

В Україні американський досвід правового регулювання ріелторської справи вивчається в системі професійної підготовки, що організована за програмою провідних фахових навчальних центрів США (Інституту управління нерухомістю, Інституту інвестицій у комерційну нерухомість, Національного навчального центру ріелторів та ін.). На жаль, не тільки наукових, але й аналітичних напрацювань вітчизняних авторів з цієї теми дуже мало. Доцільно вказати на інтернет-публікації А. Оганесяна, у недалекому минулому представника NAR в Україні [2; 3], а також на низку схожих матеріалів [1]. Серед сучасних американських фахівців, які досліджують організаційні та правові засади ріелторської діяльності в США, визначимо, зокрема, А. Абрамсона, Е. Фіцека, Т. Гендерсона, Р. Джонсона, Ч. Флойда, М. Аллена, А. Гешвендер, Ф. Гібсона, Дж. Карпа, Е. Клеймана, Б. Генші, Р. Фридмана, М. Джаспер, Дж. Піндара, Д. Рейтцела, Р. Беннетта, М. Гаррісона, М. Унгера. Окремо слід відзначити численні праці Карла Джейкобуса, американського правника, який багато років співпрацює з державними установами, що опікуються ринком нерухомості. Ґрунтовні праці цього автора перевидавалися багато разів: посібники “Нерухомість: вступ до професії” (Real estate: an introduction to the profession) і “Принципи ринку нерухомості” (Real estate principles) у 2009 р. надруковані в одинадцятій раз [8; 10], а книга “Право нерухомості” (Real estate law) вийшла двома виданнями [9].

Метою цієї статті є узагальнення та аналіз організаційних і правових засад ріелторської діяльності в США з точки зору можливості та доцільності використання цього досвіду в умовах становлення ринку нерухомості в Україні, особливо під час глибокої фінансово-економічної кризи.

Правове регулювання діяльності суб’єктів ринку нерухомості в США здійснюється за трьома провідними напрямками: *по-перше*, через встановлення прозорих нормативів ціноутворення і ринкової конкуренції, спрямованих на захист законних інтересів як продавців (орендодавців), так і покупців (орендарів) нерухомого майна; *по-друге*, за допомогою обов’язкових для всіх правил професійної підготовки і ліцензування діяльності агентів з нерухомості; *по-третє*, через упровадження єдиних стандартів формування, оброблення та користування багатоцільовими базами даних щодо об’єктів нерухомості, виставлених для продажу чи оренди (multiple listing service, MLS). Державним регулюванням механізмів ціноутворення та захисту чесної конкуренції опікуються федеральні органи влади. Ліцензуванням агентів з нерухомості та рівнем їхньої професійної кваліфікації займаються відповідні установи урядів окремих штатів. Розроблення й упровадження етичних і професійних стандартів ріелторської діяльності, формування багатоцільових баз даних, інформаційних мереж і єдиних стандартів обміну фаховою

інформацією покладено на добровільні професійні корпорації, що об'єднують учасників ринку нерухомості. Проте держава в особі федерального міністерства юстиції забезпечує виконання приписів антимонопольного законодавства щодо безперешкодного доступу до фахової інформації всіх зацікавлених суб'єктів комерційної діяльності.

У цій статті розглядаються питання, пов'язані переважно з першими двома напрямками правового регулювання. Принципи формування та діяльність мультилістингової системи (МЛС), що є на сьогодні найефективнішим інструментом оптимізації ріелторської справи, доцільно розглядати в окремій розвідці.

У 1974 р. конгрес США прийняв закон про порядок розрахунків за угодами з нерухомістю (The Real Estate Settlement Procedures Act, RESPA), метою якого є викоринювання зловживань, пов'язаних зі штучним завищенням цін на ринку нерухомості [12]. У наступні роки Департамент житлового будівництва і міського розвитку США (Department of Housing and Urban Development, HUD) видав низку відповідних регуляторних актів. 17 листопада 2008 р. було оприлюднено останні за часом нормативи щодо спрощення процесу іпотечного кредитування і зменшення вартості угод на ринку нерухомості ("To Simplify and Improve the Process of Obtaining Mortgages and Reduce Consumer Settlement Costs"). З 1 січня 2010 р. набувають чинності нові правила укладення угод – так звані правила "Добросчесного оцінювання" (Good Faith Estimate, GFE), відповідно до яких позичальник протягом трьох днів після подання заявки на кредит повинен одержати докладний перелік усіх платежів і додаткових витрат, пов'язаних з одержанням кредиту [6].

Будь-який аспект професійної діяльності агента з нерухомості на Заході врегульований чіткими юридичними нормами. У США фахова підготовка ріелторів вважається настільки важливою, що законодавство деяких штатів вимагає від фахівців з продажу нерухомості наявності формальної правової підготовки [5, р. 3]. У США законодавче регулювання відносин на ринку нерухомості є прерогативою окремих штатів. На федеральному рівні вирішуються питання, пов'язані з відносинами між штатами, з прийняттям та впровадженням загальних правил і стандартів підприємницької діяльності у сфері нерухомості (щодо антитрестівського законодавства, банкрутства, захисту прав споживачів, охорони довкілля тощо). Крім того, на загальнодержавному рівні здійснюється захист конституційних прав громадян, у тому числі й права на власність. Під час розв'язання суперечок стосовно здійснення операцій на ринку нерухомості застосовується право прецеденту (у межах одного штату) [5, р. 4–5].

Законодавство з питань нерухомості складається з правових норм, що встановлюються повноважними установами окремих штатів для визначення умов ліцензування та ведення комерційної діяльності агентами з нерухомості. Типові види ріелторської діяльності, що потребують ліцензування, є такими: формування та робота з переліком об'єктів нерухомості, які виставлено на продаж; пошуки покупців для нерухомого майна, що продається; ведення переговорів щодо встановлення ціни продажу або купівлі нерухомості; переговори щодо умов оренди нерухомого майна, що здійснюються в інтересах власника або орендаря; представництво інтересів клієнтів на біржі нерухомості; купівля та продаж опціонів (одержання права придбання

частини об'єкта нерухомості у визначений час у майбутньому); збір орендної плати для більш ніж одного власника будинку [13, р. 27].

Усі 50 штатів США і федеральний округ Колумбія прийняли закони щодо обов'язкового ліцензування агентів з нерухомості. Більшість цих законів є майже тотожними, вони відрізняються вимогами щодо попередньої фахової підготовки претендентів. Останнім необхідно мати визначену навчальну кваліфікацію, відповідати встановленим стандартам ділової поведінки, а також скласти іспит на мінімальну професійну компетентність. Кожний, хто бажає працювати на ринку нерухомості, має розумітися на ліцензійному законодавстві, правилах і стандартах діяльності, що прийняті в даному штаті [5, р. 21–22]. Додержання єдиних стандартів ліцензійної політики забезпечується Асоціацією посадових осіб, що опікуються ліцензуванням, відомою як ARELLO (Real Estate License Law Officials).

Розгляньмо принципи і правила ліцензування ріелторської діяльності в США на прикладі штату Каліфорнія. Відповідні нормативні вимоги детально викладено в посібниках Кетрін Хаупт і Девіда Роквела [7], а також Карла Степлтона і Марти Вільямс [11]. У 1917 р. Каліфорнія стала першим штатом у США, де на законодавчому рівні було започатковано ліцензування брокерів і продавців нерухомості. Спочатку закон було визнано неконституційним через нібито порушення конституційного права громадян вільно обирати професійну справу. Два роки по тому в 1919 р. законодавці затвердили другий закон щодо ліцензування (Real Estate Act of 1919). Його було підтримано верховним судом штату. У тому ж році штати Мічиган, Орегон і Теннессі також ухвалили відповідні законодавчі акти [10, р. 323–324]. Сьогодні тільки в Каліфорнії працюють понад 30 тис. ліцензованих агентів з нерухомості.

Законодавство штату Каліфорнія складається з серії книг, що звуться кодексами. Законодавство про нерухомість (Real estate law) відноситься до четвертого підрозділу (Division 4) Ділового і професійного кодексу (Business and Professional Code). Перша частина законодавства про нерухомість встановлює правила ліцензування, друга – нормативи здійснення ведення справ (укладання угод). Відповідні законодавчі норми щодо нерухомого майна викладено в секціях (пунктах) 10 000 – 10 580 Ділового і професійного кодексу. Адмініструванням законодавства про нерухомість у штаті Каліфорнія здійснюється Департаментом у справах нерухомості (Department of Real Estate), який є підрозділом Агентства штату з питань бізнесу і транспорту (California Business and Transportation Agency). Очолює департамент комісар у справах нерухомості (Real Estate Commissioner). Його посадовий обов'язок полягає в реалізації вимог законодавства штату щодо нерухомості, але так, щоб забезпечити максимальний захист прав ліцензованих учасників ринку. Для того він наділений великими повноваженнями, які прописано в секціях 2705 – 3109 підрозділу 10 Регулятивного кодексу штату Каліфорнія (California Code of Regulations) [7, р. 392].

Комісар у справах нерухомості призначається губернатором штату на час повноважень останнього. Людина, що призначається комісаром, має попередньо протягом не менш як п'ять років працювати брокером з нерухомості або від п'яти до десяти років здійснювати іншу діяльність на ринку нерухомості. На час виконання офіційних повноважень комісар (а також його підлегли) не можуть займатися

професійною діяльністю на ринку нерухомості або мати винагороду від будь-якого агентства з нерухомості. Комісар визначає адміністративну політику та впроваджує її відносно діяльності ліцензованих професіоналів. Для того він має такі повноваження: видає підзаконні нормативні акти з питань нерухомості; розглядає кандидатури для ліцензування; надає, поновлює та анулює ліцензії; надає публічні звіти від імені свого підрозділу; досліджує скарги на діяльність ліцензованих осіб та застосовує передбачені умовами ліцензування дисциплінарні заходи; спостерігає за діяльністю неліцензованих осіб на ринку нерухомості; регулює розміри винагороди для позаштатних працівників та питання, пов'язані з цінними паперами на ринку нерухомості [11, р. 3].

Комісар призначає десять членів Дорадчої комісії зі справ із нерухомістю (Real Estate Advisory Commission). Шість комісіонерів мають бути ліцензованими в Каліфорнії брокерами, чотири – подані від громадськості. Більшою мірою члени комісії працюють на безоплатній основі. Їхні рекомендації не є обов'язковими для комісара, який скликає засідання комісії та головує на її засіданнях. Засідання комісії є відкритими для широкої публіки [11, р. 4].

За допомогою процедури ліцензування штат здійснює контроль професійної компетенції та фахової діяльності ліцензованих осіб через встановлення освітніх і реєстраційних вимог, а також за допомогою впровадження етичних стандартів. Ліцензія не потрібна в разі укладання угоди з продажу власного нерухомого майна без залучення комерційних посередників або за наявності іншої відповідної ліцензії (наприклад, брокера з цінних паперів).

Усі учасники ринку нерухомості в Каліфорнії мають бути ліцензовані як брокер з нерухомості (real estate broker) або продавець нерухомого майна (real estate salesperson). Останній працює виключно під контролем брокера, який наймає його на роботу. Агентство з нерухомості (brokerage) може складатися зі спеціалізованих відділів та філіалів, мати розгалужену структуру безпосередніх виконавців та офісних працівників. Усі вони мають діяти під прямим керівництвом хоча б одного ліцензованого брокера.

*Правила надання ліцензій.* Якщо агентство нерухомості має філіали, то кожен з них повинен мати власну ліцензію. Ці документи, як і дозволи для продавців нерухомості, повинні завжди бути доступними для представників комісії штату. Ліцензія продавця вважається дійсною виключно за наявності письмової угоди, що в ній визначено розмір винагороди, яку брокер (роботодавець) сплачує продавцеві (працівникові). Форма такого контракту встановлюється законодавством штату [11, р. 6].

Претендент на одержання ліцензії звертається до будь-якого офісу департаменту у справах нерухомості штату. Не може бути допущеною до ліцензування людина, що мала судимість або морально скомпрометована. Розкрита спроба приховати вказані обставини може призвести до втрати ліцензії. Будь-яке шахрайство, введення в оману, обман або викривлення фактів у ході ліцензування також може призвести до призупинення дії ліцензії без додаткового розгляду протягом 90 днів з дня видачі. Департамент у справах нерухомості має право відмовити в наданні або пролонгації ліцензії, якщо заявник знаходиться в списку осіб, що мають заборгованість у сплаті

призначених судом аліментів [11, р. 15]. Департамент у справах нерухомості надає 150-денну тимчасову ліцензію заявникові, що виконав усі попередні умови. Постійну ліцензію не може бути надано поки не буде отримано відповідний дозвіл від офісу окружного прокурора (District Attorneys office). Якщо такий дозвіл своєчасно не надходить, тимчасова ліцензія анулюється.

Претендент на брокерську ліцензію має досягнути 18 років на день одержання ліцензії. Він повинен скласти кваліфікаційний іспит та відповідати таким вимогам щодо практичного досвіду та освіти: безпосередньо працювати на ринку як продавець нерухомості протягом від двох до п'яти років або мати еквівалентний досвід; успішно пройти навчання за програмою восьми трисеместрових курсів у навчальному закладі, який обраний комісаром у справах нерухомості [11, р. 16].

Перший термін дії брокерської ліцензії або ліцензії продавця триває чотири роки. Для відновлення ліцензії на наступні чотири роки необхідно пройти навчання за 45-годинним курсом підвищення кваліфікації. Усі курси схвалені департаментом у справах нерухомості. Звільняються від обов'язкового підвищення кваліфікації особи, яким виповнилося 70 років, за умови діяльності на ринку нерухомості в Каліфорнії протягом 30 років [7, р. 397].

*Правові санкції* щодо учасників ринку вповноважений здійснювати комісар у справах нерухомості. Підстави для цього викладено в секціях 10 176-10 177 Ділового та професійного кодексу штату Каліфорнія. Чинність ліцензії може бути призупинена або скасована взагалі, якщо ліцензіат чи претендент на одержання ліцензії є залученим до таких дій: одержання ліцензії через неправдиві дані; скоєння кримінального злочину, що є доведеним у законний спосіб, або порушення моральних норм, які випливають з вимог професійного етичного кодексу; неправдива реклама або будь-яке свідоме викривлення комерційної інформації щодо об'єктів нерухомості, виставлених на продаж; ігнорування або порушення вимог законодавства про нерухомість, регуляторних актів комісара у справах нерухомості щодо здійснення відповідних правових норм; неправильне використання фірмового найменування (trade name), привласнення терміна "ріелтор" чи інших торговельних знаків без правових підстав; некомпетентність у веденні справ, що призводить до порушення прав клієнтів; порушення правил надання конфіденційної інформації владним установам; інші випадки недостойної поведінки, шахрайство або недбале ведення справ; порушення будь-яких умов ліцензії, дія якої є обмеженою (restricted license); підбурення клієнтів до панічних дій (panic selling), яке призводить до значного зменшення ринкової вартості об'єкта житлової нерухомості, через свідоме надання викривленої інформації щодо споживчих якостей об'єкта [11, р. 21–22].

Штраф за діяльність без ліцензії стягується в розмірі 10 тис. дол. (або карається ув'язнення терміном до шести місяців) для фізичних осіб та в розмірі 50 тис. дол. для корпорацій. Брокер також є цілком відповідальним за діяльність неліцензованого продавця нерухомості, якого він наняв на роботу. Комісар у справах нерухомості має право надати обмежену ліцензію (restricted license) замість анульованої чи призупиненої. Така ліцензія має суттєві обмеження щодо терміну діяльності або видів дозволеної діяльності [7, р. 394, 399]. Якщо особа одержала ліцензії на підставі

надання недостовірної інформації, дія ліцензії зупиняється без спеціальних слухань в офісі комісара у справах нерухомості. Автоматичне позбавлення ліцензії можливе лише протягом 90 днів після одержання ліцензії. В іншому разі мають відбутися передбачені законом слухання, на яких кожна зі сторін доводить правомірність власних дій. До кримінальної відповідальності особи притягаються, не зважаючи на попередні стягнення з боку комісара [7, р. 401]. Департамент у справах нерухомості штату оприлюднює спеціальний довідник, в якому наводяться приклади незаконної діяльності ліцензованих агентів з нерухомості.

Отже, слід узагальнити деякі характерні риси правового регулювання діяльності ріелторів у США;

- законодавче регулювання ріелторської діяльності здійснюється на рівні федерального уряду та органів публічної влади окремих штатів за принципом чіткого розмежування повноважень;

- уряди окремих штатів утворюють спеціальні владні установи, що здійснюють державне регулювання в галузі;

- саме ці державні установи мають необхідні повноваження і можливості для проведення ліцензування агентів з нерухомості, організації контролю над додержанням умов ліцензій, застосування в разі необхідності правових санкцій щодо порушників;

- ліцензійне законодавство і нормативні акти врегульовують ділову поведінку брокерів і продавців нерухомості. Ліцензійне право має на меті захист суспільних інтересів через встановлення загальнообов'язкових вимог до учасників ринку;

- поруч з органами державного управління ріелторські професійні корпорації також мають великі права щодо встановлення ділових стандартів та етичних засад ріелторської справи;

- діяльність агентства нерухомості спрямована на поєднання зусиль та інтересів продавців і покупців (орендарів) нерухомого майна і забезпечується одержанням комісійної винагороди за виконані послуги;

- ліцензованому брокеру дозволено брати на роботу продавців нерухомості, які працюють або на правах найманих службовців, або за індивідуальним контрактом;

- федеральне законодавство і законодавство окремих штатів забороняє брокерам вчиняти незаконні дії щодо встановлення неринкових цін, організувати бойкот чи нав'язувати покупцеві додаткові умови.

Правовий досвід здійснення ріелторської діяльності в США може бути плідно використаний в Україні за умови врахування особливостей законодавства взагалі та українського ринку нерухомості, формуванню якого суттєво заважає сучасна економічна криза.

*По-перше*, законодавче регулювання ріелторської діяльності в США здійснюється здебільшого на рівні окремих штатів, завдяки чому достатньою мірою враховуються місцеві особливості. В Україні таке регулювання можливе виключно на загальнонаціональному рівні, що неминуче призведе до нівелювання регіональних відмінностей. Тому на законодавчому рівні необхідно

встановити право регіональних органів державної влади і місцевого самоврядування самостійно облаштовувати правила гри на ринку нерухомості, звичайно за умови додержання базових загальнодержавних нормативів. *По-друге*, американське законодавство покладає великі повноваження на професійну самоврядну організацію ріелторів, що об'єднує 95 % агентів з нерухомості. В Україні сьогодні такої єдиної організації немає. Існують три великі загальнонаціональні об'єднання, але всі вони не презентують і половини фахівців з нерухомості, що реально працюють на ринку. За таких обставин законодавче наділення будь-якого одного об'єднання правом визначати “правила гри” в галузі неминуче призведе до монополізації цього виду діяльності та обмеження вільної конкуренції на ринку нерухомості. *По-третє*, у ситуації невизначеності щодо засад державної політики стосовно регулювання ріелторської діяльності в Україні може стати в нагоді американський досвід діяльності самоврядних професійних організацій, що встановлюють і впроваджують у життя відповідні стандарти фахової діяльності. Однак шаблонне видворення чергової установи з контролю та регулювання, на кшталт каліфорнійського департаменту у справах нерухомості, за умов відсутності дієвого громадського контролю лише посилить бюрократичний тиск на учасників ринку нерухомості.

Саме в напрямку розвитку громадської ініціативи та самодіяльності професійних об'єднань як інституцій громадянського суспільства має, на нашу думку, відбуватись поступове вдосконалення української ріелторської справи.

Література:

1. Грядет американизация украинских риелтеров? – Режим доступу : <http://rieltors-services.pro-all.com/243.htm>.
2. *Оганесян А.* Кто и как “регулирует” западного риелтера. – Режим доступу : <http://www.etag.com.ua/article/65.html>.
3. *Оганесян А.* У западного риелтера другая философия оказания услуги. – Режим доступу : – <http://www.domik.net/mod/main/articles/id111221683>.
4. 2009 NAR Member Profile Released. <http://agentgenius.com/real-estate-sales-marketing/marketing/2009-nar-member-profile-released>; 2009 NAR Member Profile Highlights. Parts 1-2. – <http://mysinglepropertywebsites.com/propertysites/2009-nar-realtor-profile-highlights>; <http://mysinglepropertywebsites.com/propertysites/2009-nar-member-profile-2>.
5. *Gibson Frank, Karp James, Klayman Elliot.* Real estate law. – 5th ed. – Chicago : Dearborn Real Estate Education, 2003. – xvi, 637 p.
6. Good faith estimate. From Wikipedia, the free encyclopedia. – [http://en.wikipedia.org/wiki/Good\\_Faith\\_Estimate](http://en.wikipedia.org/wiki/Good_Faith_Estimate).
7. *Haupt, Kathryn J., Rockwell, David L.* Principles of California real estate. – 13th ed. – Bellevue, WA : Rockwell Pub. Co., 2006. – 527 p.
8. *Jacobus, Charles J.* Real estate : an introduction to the profession. – 11th ed. – Mason, OH : South-Western Cengage Learning, 2009. – 512 p.
9. *Jacobus, Charles J.* Real estate law. – 2nd ed. – Upper Saddle River, N.J. :



Prentice Hall, 1998. – xiv, 386 p.

10. *Jacobus, Charles J.* Real estate principles. – 11th Ed. – Eagan, MN : Cengage Learning, 2009. – 545 p.

11. *Stapleton, Charles O. III, Williams, Martha R.* California real estate principles. – 5th ed., update. – Chicago, IL : Dearborn/Real Estate Education, 2004. – ix, 492 p.

12. U.S. Code collection. Chapter 27 – Real Estate Settlement Procedures. – [http://www.law.cornell.edu/uscode/html/uscode12/usc\\_sup\\_01\\_12\\_10\\_27.html](http://www.law.cornell.edu/uscode/html/uscode12/usc_sup_01_12_10_27.html).

13. *Yoegel, John A.* Real estate license exams for dummies. – Hoboken, NJ : Wiley Pub., 2005. – xx, 359 p.

*Надійшла до редколегії 14.01.2010 р.*