



СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ

Мирзарахманов Ф. С.

младший научный сотрудник Центра исследований
Агентства по управлению государственными активами
Республики Узбекистан

<https://doi.org/10.5281/zenodo.22297022>

ARTICLE INFO

Qabul qilindi: 27-avgust 2026 yil
Ma'qullandi: 29-avgust 2026 yil
Nashr qilindi: 31-avgust 2026 yil

KEY WORDS

риэлторская деятельность,
рынок недвижимости, риэлтор,
агент по недвижимости,
риэлторская организация,
профессиональная подготовка,
квалификационный
сертификат, национальные
стандарты риэлторских услуг,
Единый реестр,
мультиистинговая система,
МЛС, риэлторский запрос,
цифровизация.

ABSTRACT

В статье рассматриваются основные изменения в регулировании риэлторской деятельности в Республике Узбекистан в связи с принятием Закона Республики Узбекистан от 7 августа 2026 года № ЗРУ-1163 «О риэлторской деятельности». Особое внимание уделяется разграничению профессиональных статусов риэлтора, риэлторской организации и агента по недвижимости, вопросам профессиональной подготовки специалистов, развитию национальных стандартов риэлторских услуг, созданию Единого реестра участников рынка недвижимости, внедрению мультиистинговых систем и механизма риэлторского запроса. Рассматривается взаимосвязь указанных направлений и их значение для повышения качества риэлторских услуг, прозрачности профессионального рынка и дальнейшего развития его цифровой инфраструктуры.

Рынок недвижимости непосредственно связан с существенными имущественными интересами граждан и организаций, поэтому качество его функционирования определяется не только количеством совершаемых сделок и активностью участников, но и тем, насколько четко определены профессиональные статусы лиц, оказывающих услуги на данном рынке, требования к их квалификации, содержание отдельных видов услуг, порядок получения и использования профессионально значимой информации, а также механизмы взаимодействия участников рынка. В связи с этим принятие Закона Республики Узбекистан от 7 августа 2026 года № ЗРУ-1163 «О риэлторской деятельности», вступающего в силу 8 ноября 2026 года, является важным этапом дальнейшего развития регулирования риэлторской деятельности [1].

Новый Закон одновременно затрагивает несколько взаимосвязанных направлений. Законодательно определяется статус агента по недвижимости, предусматривается функционирование Единого реестра риэлторов, риэлторских организаций, агентов по недвижимости и профессиональных общественных

объединений в области риэлторской деятельности, непосредственно закрепляется роль национальных стандартов риэлторских услуг, устанавливаются основы функционирования системы мультилистинга и механизма риэлторского запроса. Эти изменения затрагивают не только правовой статус участников рынка, но и вопросы профессиональной подготовки, качества оказываемых услуг, доступа к необходимой информации и дальнейшей цифровизации риэлторской деятельности.

Одним из основных условий качественного функционирования профессионального рынка остается подготовка специалистов. Риэлторская деятельность значительно шире распространенного представления о ней как о поиске объекта недвижимости, покупателя или продавца. Она связана с имущественными интересами граждан и организаций, правами на недвижимое имущество, договорными отношениями, государственной регистрацией прав, различными видами риэлторских услуг, налогообложением, использованием информации и необходимостью учитывать правовые и экономические последствия профессиональных действий.

Поэтому профессиональная подготовка должна обеспечивать формирование комплекса знаний и практических навыков, необходимых специалисту для работы на рынке недвижимости. В Национальном центре подготовки специалистов новых рынков действующая программа подготовки риэлторов составляет 178 академических часов и рассчитана на 30 дней обучения. Программа охватывает законодательные основы риэлторской деятельности, государственное регулирование рынка недвижимости, вопросы посредничества при заключении сделок с объектами недвижимости и правами на них, организацию торгов, доверительное управление объектами недвижимости, информационные и консультационные услуги, договорные отношения, налогообложение, применение информационных технологий и мультилистинговых систем.

Вместе с тем оценивать качество профессиональной подготовки исключительно количеством учебных часов было бы неправильно. Продолжительность программы является лишь одним из элементов обучения. Не менее существенное значение имеют ее содержание, актуальность изучаемого законодательства, практическая направленность, последовательность освоения материала и контроль полученных знаний.

Практический опыт обучения также показывает значение системной подготовки. Так, из 28 выпускников Национального центра подготовки специалистов новых рынков, принявших участие в квалификационном экзамене после завершения обучения в апреле 2025 года, 25 человек, или 89 процентов, успешно его сдали. При этом результаты квалификационного экзамена не следует рассматривать как единственный критерий качества подготовки.

Реальный результат профессионального обучения проявляется в дальнейшей деятельности специалиста — в том, насколько он способен правильно применять законодательство, понимать содержание оказываемой услуги, работать с документами и информацией, взаимодействовать с заказчиком и учитывать возможные риски. Именно поэтому профессиональная подготовка должна рассматриваться не только как условие получения квалификационного сертификата, но прежде всего как этап формирования профессиональных знаний и навыков.

Отдельного внимания заслуживает продолжительность специального обучения. Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 30 декабря 2025 года № 838 предусмотрено прохождение соответствующей

программы специального обучения продолжительностью не менее 60 часов [2]. Современные образовательные технологии, электронные образовательные ресурсы и интенсивные формы обучения действительно позволяют осваивать определенный объем материала быстрее, поэтому установленную минимальную продолжительность обучения нельзя оценивать исключительно исходя из количества часов.

Основным вопросом является то, какой объем профессиональных компетенций должен быть сформирован у специалиста до выхода на рынок. Риэлтору необходимо ориентироваться в законодательстве, договорных отношениях, вопросах государственной регистрации прав на недвижимое имущество, налогообложении, профессиональных стандартах, различных видах риэлторских услуг и современных информационных технологиях. Поэтому оптимизация продолжительности обучения возможна, однако она не должна происходить за счет содержания образовательной программы, практической подготовки и качества контроля знаний.

Изменение законодательства неизбежно требует и обновления содержания профессионального обучения. Единый реестр, система мультилистинга, риэлторский запрос и новые механизмы информационного взаимодействия становятся частью профессиональной среды, в которой предстоит работать специалистам. Следовательно, образовательные программы должны учитывать не только традиционные вопросы риэлторской деятельности, но и происходящие изменения в организации профессионального рынка.

Особое значение имеет законодательное разграничение статусов риэлтора и агента по недвижимости. Новый Закон определяет агента по недвижимости как индивидуального предпринимателя или самозанятое лицо, осуществляющее риэлторскую деятельность в установленном порядке. Риэлтором, в свою очередь, является физическое лицо, имеющее квалификационный сертификат риэлтора, который дает право на оказание риэлторских услуг в составе риэлторской организации. При этом риэлторская организация вправе осуществлять предусмотренные Законом виды риэлторских услуг, тогда как агент по недвижимости вправе оказывать только информационные, консультационные и рекламные услуги [1].

Таким образом, риэлтор и агент по недвижимости — это не различные наименования одного и того же специалиста, а участники рынка с различным правовым статусом и различным объемом разрешенной деятельности. Такое разграничение имеет непосредственное значение для потребителя. В повседневном обороте понятия «риэлтор», «агент», «маклер» и «посредник» нередко используются практически как равнозначные. После вступления нового Закона в силу подобное смешение понятий может создавать у потребителя неверное представление о профессиональном статусе и полномочиях лица, к которому он обращается.

Появление официального статуса агента по недвижимости в то же время создает возможность осуществления деятельности в установленном правовом поле индивидуальными предпринимателями и самозанятыми лицами. Закон предусматривает включение агента по недвижимости в Единый реестр и наличие страхования его гражданской ответственности. В то же время квалификационный сертификат непосредственно связан именно со статусом риэлтора [1].

Различие требований к профессиональному статусу риэлтора и агента заслуживает внимания при практической реализации нового регулирования. Информационные и консультационные услуги на рынке недвижимости также могут непосредственно влиять на решения граждан и

организаций, связанные с существенными имущественными интересами. Поэтому расширение возможностей для легального осуществления деятельности должно сочетаться с обеспечением необходимого качества оказываемых услуг.

Важную роль в этом отношении играют национальные стандарты риэлторских услуг. Такие стандарты применялись в Узбекистане и до принятия нового Закона. В их числе нормативные акты, регулирующие общие требования к внутренним правилам контроля качества риэлторских услуг, информационные и консультационные услуги на рынке недвижимости, организацию торгов объектами недвижимости и правами на них, а также доверительное управление объектами недвижимости [3].

Новый Закон непосредственно закрепляет национальные стандарты риэлторских услуг на законодательном уровне. Это имеет существенное практическое значение, поскольку Закон устанавливает общие правовые основы деятельности участников рынка, их права, обязанности и виды оказываемых услуг, тогда как национальные стандарты позволяют более подробно определять профессиональное содержание конкретной услуги и требования к качеству ее оказания [1].

При оказании риэлторской услуги должно быть понятно, какие именно профессиональные действия относятся к соответствующему виду услуги, как они осуществляются, какая информация и какие документы необходимы для их выполнения и каким должен быть результат исполнения обязательств перед заказчиком. Посредничество при заключении сделки, организация торгов, доверительное управление объектом недвижимости и информационно-консультационная деятельность различаются не только по своему наименованию, но и по фактическому и правовому содержанию.

Поэтому дальнейшее развитие национальных стандартов приобретает особое значение в условиях изменения законодательства. В них необходимо учитывать новые статусы участников рынка, развитие Единого реестра, системы мультилистинга, риэлторского запроса и других механизмов информационного взаимодействия. В этом смысле национальные стандарты могут стать связующим звеном между общими нормами Закона и конкретной практикой оказания риэлторских услуг.

Другим важным направлением является создание Единого реестра. Закон предусматривает ведение единой информационной системы, содержащей сведения о риэлторах, риэлторских организациях, агентах по недвижимости и профессиональных общественных объединениях в области риэлторской деятельности. Реестр ведется в электронной форме и предназначен в том числе для обеспечения доступности сведений о профессиональных участниках рынка [1].

Для потребителя практическое значение Единого реестра заключается прежде всего в возможности определить, кто именно оказывает ему услугу и в каком профессиональном статусе действует соответствующее лицо или организация. В условиях законодательного разграничения статусов возможность их простой и оперативной проверки становится особенно важной.

Однако практическая эффективность этого механизма будет зависеть не только от самого факта создания реестра. Значение имеют актуальность содержащихся в нем сведений, открытость информации и удобство ее использования. Проверка профессионального статуса не должна требовать специальных юридических или технических знаний. Потребителю должна быть предоставлена возможность достаточно быстро установить, зарегистрирован ли соответствующий участник рынка,

в каком статусе он работает и какие услуги вправе оказывать.

Особое место среди современных направлений развития риэлторской деятельности занимает система мультилистинга. Новый Закон закрепляет понятие мультилистинговой системы и устанавливает правовые основы ее функционирования в сфере риэлторской деятельности [1].

В научных публикациях вопросы развития мультилистинговых систем рассматриваются в контексте совершенствования рынка недвижимости и профессионального информационного взаимодействия его участников. В частности, отмечается значение МЛС для формирования общего информационного пространства профессионального рынка недвижимости [4].

Развитие мультилистинговых систем связано и с более широкой цифровой трансформацией риэлторской деятельности. Использование подобных систем позволяет рассматривать информационные технологии не только как средство публикации предложений, но и как инструмент организации профессионального взаимодействия участников рынка [5].

При этом мультилистинговую систему не следует сводить исключительно к электронной доске объявлений. Обычная интернет-площадка в первую очередь обеспечивает размещение и поиск предложений о продаже, покупке или аренде объектов. Профессиональная МЛС предполагает более широкий функционал и связана с информацией об объектах недвижимости, профессиональными участниками рынка, заказчиками, договорами и другими сведениями, используемыми непосредственно в процессе оказания риэлторских услуг.

Закон предусматривает организацию системы мультилистинга частным сектором и связывает ее функционирование с оказанием риэлторских услуг по принципу «единого окна» и электронным обменом информацией. Общие и специальные требования к деятельности такой системы должны определяться национальными стандартами риэлторских услуг [1].

Такой подход позволяет рассматривать МЛС не просто как ресурс для публикации объектов, а как потенциальный элемент профессиональной инфраструктуры рынка недвижимости. Практическая ценность системы определяется тем, какие инструменты она предоставляет участникам профессиональной деятельности и насколько эффективно позволяет организовать информационное взаимодействие при оказании риэлторских услуг.

Непосредственно с развитием информационного обеспечения риэлторской деятельности связан и механизм риэлторского запроса. Новый Закон предусматривает возможность обращения риэлторской организации или агента по недвижимости за информацией, необходимой для оказания соответствующей услуги по заключенному с заказчиком договору, в том числе в электронной форме и с использованием мультилистинговой системы [1].

Существенно, что риэлторский запрос связан именно с оказанием услуги по заключенному договору. Тем самым формируется правовой механизм профессионального получения информации, необходимой для работы с объектом недвижимости и заказчиком.

Взаимосвязь мультилистинговой системы и риэлторского запроса способна существенно изменить технологическую сторону оказания риэлторских услуг. Профессиональная работа в такой среде заключается уже не только в поиске объекта недвижимости или потенциальной стороны сделки.

Возрастает значение получения, систематизации и использования информации, необходимой для оказания услуги и принятия заказчиком обоснованного решения.

Именно поэтому профессиональную подготовку, национальные стандарты, Единый реестр, систему мультилистинга и риэлторский запрос целесообразно рассматривать как взаимосвязанные направления развития риэлторской деятельности. Каждый из этих элементов выполняет собственную функцию, однако практическая эффективность нового регулирования во многом будет зависеть от их согласованности.

Можно создать открытый Единый реестр, однако его практическая ценность для потребителя будет ограничена, если различия между статусами участников рынка останутся ему непонятны. Можно установить порядок получения квалификационного сертификата, однако сам по себе сертификат не способен обеспечить качество риэлторской услуги без соответствующей профессиональной подготовки и применения требований национальных стандартов. Аналогичным образом создание технически развитой мультилистинговой системы не сделает ее полноценной профессиональной инфраструктурой, если в ней отсутствуют понятные правила взаимодействия и механизмы обеспечения актуальности используемой информации.

Поэтому дальнейшее развитие риэлторской деятельности требует комплексного подхода. Профессиональная подготовка должна обеспечивать специалиста знаниями и навыками, соответствующими реальному содержанию его деятельности. Оптимизация продолжительности обучения возможна, но она не должна приводить к сокращению необходимых профессиональных компетенций. Различия между риэлтором, риэлторской организацией и агентом по недвижимости должны быть понятны не только профессиональному сообществу, но и потребителю. Национальные стандарты должны обеспечивать конкретизацию требований к оказанию различных видов риэлторских услуг. Единый реестр должен предоставлять актуальную и доступную информацию, а мультилистинговые системы — развиваться как профессиональные информационные инструменты рынка.

Принятие Закона Республики Узбекистан от 7 августа 2026 года № ЗРУ-1163 создает необходимые правовые предпосылки для такого развития. Вместе с тем значение предусмотренных Законом изменений заключается не только в появлении новых институтов или информационных механизмов. Важнее то, насколько они смогут повлиять на качество профессиональной деятельности и сделать рынок более понятным для потребителя.

В конечном итоге практический результат нового регулирования следует оценивать по тому, станет ли гражданину или организации проще определить профессиональный статус участника рынка, понять, какие услуги он вправе оказывать, получить необходимую информацию об объекте недвижимости и рассчитывать на квалифицированное сопровождение. Для профессионального сообщества развитие этих механизмов должно создавать условия для повышения качества услуг, совершенствования профессиональных процессов и более широкого применения современных информационных технологий.

Таким образом, дальнейшее развитие риэлторской деятельности в Узбекистане связано не с каким-либо одним законодательным или технологическим нововведением, а с последовательным развитием взаимосвязанных элементов профессионального рынка. Профессиональная подготовка, национальные стандарты, прозрачность статусов участников, Единый реестр, система мультилистинга и механизм риэлторского

запроса способны обеспечить наиболее заметный практический эффект именно при их согласованном применении. Такой подход может способствовать повышению качества риэлторских услуг, развитию профессиональной инфраструктуры и формированию более прозрачного и технологичного рынка недвижимости Республики Узбекистан.

Список использованной литературы:

1. Закон Республики Узбекистан от 7 августа 2026 года № ЗРУ-1163 «О риэлторской деятельности».
2. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 30 декабря 2025 года № 838 «Об утверждении порядков выдачи квалификационного сертификата оценщика и риэлтора, удостоверения категории оценщика, а также квалификационного аттестата судебного управляющего».
3. Агентство по управлению государственными активами Республики Узбекистан. Нормативные акты, зарегистрированные Министерством юстиции Республики Узбекистан: национальные стандарты риэлторских услуг № 1–4 // Официальный веб-сайт Агентства по управлению государственными активами Республики Узбекистан.
4. Бутиков И.Л., Ашуров З.А. Роль мультиистинговой системы в развитии рынка недвижимости Узбекистана // Капитал бозорини ривожлантириш ва хусусийлаштириш шароитида корпоратив бошқарувни такомиллаштиришнинг долзарб масалалари: материалы международной научно-практической конференции. — Ташкент, 2022. — С. 148–151.
5. Мирзарахманов Ф.С. Мультиистинговая система как инструмент цифровой трансформации риэлторской деятельности в Узбекистане // Nashrlar. — 2026. — Т. 5, № 3. — С. 183–185. — DOI: 10.60078/2026-vol5-iss3-pp183-185.