

УДК 346.3:347.214

Наталія Костянчук,*аспірант кафедри господарського права
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ОСОБЛИВОСТІ ПОСЕРЕДНИЦЬКОГО ДОГОВОРУ НА РИНКУ НЕРУХОМОГО МАЙНА

Статтю присвячено особливостям посередницького договору на ринку нерухомого майна. Особлива увага приділяється істотним умовам посередницького договору на ринку нерухомого майна. Проводиться аналіз істотних умов релторського договору з точки зору господарсько-правових відносин.

Ключові слова: істотні умови договору, посередництво, договір про надання посередницьких послуг, релторська діяльність.

Актуальність даної теми полягає в її практичному застосуванні. Діяльність посередницьких організацій на ринку нерухомого майна займає значне місце в розвитку та функціонуванні ринку нерухомості. Сьогодні важко уявити ринок нерухомого майна без посередників, проте така діяльність все ще не врегульована законодавчо, у зв'язку з чим виникає багато практичних питань, що потребують вирішення.

Постановка проблеми. Правовідносини на ринку нерухомого майна часто супроводжуються участю в них, прямо чи опосередковано, третіх осіб. Така необхідність викликана стрімким розвитком економіки в цій сфері, і посередники за таких умов є невід'ємною частиною ринку, що розвивається. Проте, як відомо, для нормального функціонування будь-яких відносин необхідна правова визначеність основних понять. Натепер посередницькі послуги на ринку нерухомого майна чинним законодавством не визначено, що негативно впливає на розвиток вказаних правовідносин. У таких обставинах саме договірна форма створює можливість господарюючим суб'єктам задовольнити власні інтереси у разі здійснення господарської діяльності. Посередницькі відносини досліджували такі вчені, як: В. В. Резнікова, В. А. Васильєва, Г. І. Сальнікова, І. Н. Галушина С. А. Спірідонов та ін. Однак науково-теоретичні розробки стосувались переважно посередництва загалом, у них не виділялося посередництво як господарська діяльність на ринку нерухомого майна.

Наукова новизна. У даній статті визначені істотні умови посередницького договору на ринку нерухомого майна, проаналізовано законодавство України та наукові здобутки у сфері посередницьких відносин на ринку нерухомості. Визначені особливості посередницьких договорів на ринку нерухомого майна.

Мета статті – визначення та аналіз істотних умов та особливостей посередницького договору на ринку нерухомого майна з надання фактичних посередницьких послуг.

С. А. Спірідонов запропонував своє бачення визначення посередництва: це вид господарської діяльності, заснований на довірі і здійснюваний від власного імені в інтересах клі-

єнта (-ів) шляхом здійснення фактичних і/або юридичних дій, що мають, як правило, характер послуг при укладенні, виконанні або розірванні різних угод.

Посередник – це діючий від власного імені суб'єкт (фізична чи юридична особа), що здійснює за винагороду, якщо інше не передбачене договором, за дорученням іншої особи (клієнта) в його інтересах та за його рахунок фактично або юридично значиму діяльність, що виражається в сприянні встановленню контактів, укладенню угод, виконанню робіт, наданню послуг і т. п. [4]

Посередницька діяльність пов'язана з нерухомим майном: це діяльність із надання послуг щодо здійснення цивільно-правових угод із нерухомим майном і правами на нього – таке визначення міститься в Указі Президента від 27.06.1999 «Про релторську діяльність», хоч даний указ і не вступив у силу, таке визначення є єдиним, задекларованим на офіційному сайті Верховної Ради України [5].

За загальним визначенням, релторська діяльність – виконується на постійній основі діяльність із надання для інших осіб, установ або організацій за плату або іншу винагороду посередницьких послуг із реалізації угод із нерухомістю і правами на неї.

У науковій спільноті та серед професійних учасників ринку нерухомості ведеться багато дискусій із приводу визначення понять релтора та релторської діяльності. Більш детальне визначення релторська діяльність отримала в наукових колах. В. В. Резнікова визначає релторську діяльність як «самостійну, ініціативну, систематичну, професійну (фахову), на власний ризик господарську діяльність, яка здійснюється суб'єктами релторської діяльності (фізичними та юридичними особами – підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів, одержання прибутку, яка складається з практичного, консультативного, інформативного та інших способів та видів забезпечення релторської діяльності» [6, с. 111].

Вчені виділяють дві точки зору на посередницькі договори. За однією посередницькі договори об'єднані в «договори представницької групи». До такої групи зазвичай відносять до-

говори комісії, доручення, агентування тощо – такої точки зору дотримуються Н. В. Белов, В. А. Васильєва. За іншою посередницький договір розглядається як самостійний вид договору – таку позицію займають такі вчені, як В. В. Резнікова, Г. І. Сальнікова.

Через різноманітність договірних форм, що використовуються під час надання посередницьких послуг, такі послуги класифікують як фактичні та юридичні.

Надання фактичних посередницьких послуг полягає в зведенні майбутніх контрагентів для досягнення спільної мети – укладення угоди.

Змістом посередницького договору на ринку нерухомого майна є професійна господарська діяльність посередника з надання посередницької послуги замовнику з метою задоволення інтересів замовника на ринку нерухомого майна. За загальним правилом, сторони, укладаючи господарський договір, мають обов'язково погодити предмет, ціну та строк дії договору. Дане зобов'язання можна розглядати як істотні умови, необхідні для укладання будь-якого господарського договору, в тому числі і не визначеного законодавчо. Цивільним кодексом України встановлено, що будь-який договір може вважатися укладеним лише за умови погодження сторонами всіх його істотних умов, якими вважаються:

- предмет договору;
- умови, які є необхідними для договорів певного виду;
- умови, що заявлені до погодження однією зі сторін договору;
- умови, що визначені законом як істотні.

Хоч законодавець і не визначив істотних умов для посередницьких договорів, сторони, укладаючи ріелторський договір, мають обов'язково погодити предмет, ціну та строк дії договору, оскільки без погодження цих умов належне виконання договору є неможливим. Крім того, для здійснення господарської діяльності на ринку нерухомого майна посередник має виконати низку специфічних вимог, необхідних для здійснення господарської діяльності в цій сфері, наприклад отримати сертифікат для підтвердження своєї професійності або бути членом самоврядної організації та ін.

Предметом посередницького договору на ринку нерухомого майна є послуга. Характерною ознакою предмета посередницького договору є надання послуги, що не виражається в речовому результаті.

В. А. Васильєва зазначає, що особливістю предмета посередницьких договорів є не стільки сама діяльність як процес, скільки вчинення юридично значимих учинків, які кожен зокрема і всі разом стають юридичним фактом, що змінює обсяг прав та обов'язків особи шляхом учинення дій іншою особою-посередником [7]. Автор не може погодитись із даною тезою повною мірою, оскільки діяльність фактичного посередника обмежується створенням умов для майбутньої угоди і не впливає на зміну обсягу прав та обов'язків сторін за цією можливою майбутньою угодою, оскільки посередник не вчиняє для цього юридично значимих дій. Отже,

завданням фактичного посередника на ринку нерухомого майна є надання кваліфікованої послуги, яка споживається замовником для досягнення ним (замовником) певного результату. У зв'язку із цим у договорі є обов'язковим чітке визначення послуг, що надаються посередником, оскільки визначення в предметі договору послуг, що виходять за межі посередницьких, може трактуватись як інший вид правовідносин.

Іншою істотною умовою посередницького договору на ринку нерухомого майна можна виділити оплату наданих послуг. Дана умова є обов'язковою, оскільки визначається характером вчинюваної діяльності, а саме: посередницька діяльність на ринку нерухомого майна є професійною господарською діяльністю. Господарська діяльність за своїм змістом – це діяльність, здійснювана з метою отримання прибутку. Згідно з Господарським кодексом України ціна є вираженням у грошовій формі еквівалентом одиниці товару (продукції, робіт, послуг, матеріально-технічних ресурсів, майнових та немайнових прав), що підлягає продажу (реалізації), який повинен застосовуватися як тариф, розмір плати, ставки або збору, крім ставок і зборів, що використовуються в системі оподаткування.

Для посередницьких договорів характерним є поділ ціни за посередницьку послугу на відшкодування витрат та винагороду за надання послуги.

В. В. Резнікова зазначає, що виплати винагороди посередникові можуть бути різноманітними: тверда грошова сума; відсоток від вартості товарів, робіт, послуг, на просування на ринку яких було спрямовано діяльність і зусилля посередника [8]. На практиці ціна в договорі про надання ріелторських послуг обраховується у твердій грошовій сумі або у відсотковому відношенні. Під час розгляду законодавчих ініціатив, спрямованих на врегулювання посередницької діяльності на ринку нерухомого майна, одним із ключових питань було державне регулювання оплати за ріелторські послуги. Були спроби встановити граничну ціну за такі послуги, проте фахівці з нерухомості такі ініціативи не підтримали [9]. Натепер питання розміру плати за договором про надання ріелторських послуг вирішується сторонами на власний розсуд. На думку автора, оптимальним для даного виду діяльності є оплата за надані фактичні посередницькі послуги в твердій сумі, оскільки посередник, як господарюючий суб'єкт, визначає суму винагороди, вже врахувавши свої витрати, – у цьому разі йдеться тільки про фактичне посередництво.

Поряд із розміром оплати за послуги постає питання визначення моменту виникнення обов'язку здійснити оплату за договором про надання ріелторських послуг. Безперечно, ця умова має бути визначена сторонами за договором про надання посередницької послуги. Умова про момент виникнення обов'язку оплати за посередницькі послуги тісно переплітається з умовою про визначення дій, що має вчинити посередник. Фактичний посередник має на меті

зведення контрагентів для укладення угоди з нерухомістю. У цьому разі можна вважати, що моментом виникнення обов'язку оплати послуг посередника є момент укладання угоди з нерухомістю. Проте у разі не укладення такої угоди з нерухомістю посередник втрачає право на винагороду за свої послуги, при цьому не маючи можливості вплинути на укладання угоди з нерухомістю, оскільки це вже інші правовідносини. Такі випадки є доволі частими і призводять до недосягнення посередником, як господарюючим суб'єктом, мети своєї господарської діяльності – отримання прибутку. Тому, враховуючи особливості посередницьких правовідносин на ринку нерухомого майна, визначення моменту настання обов'язку оплати за посередницьким договором є обов'язковим.

Строк дії договору є третьою істотною умовою посередницького договору на ринку нерухомого майна. Законодавець визначає строк договору як час, протягом якого сторони можуть здійснити свої права та виконати свої обов'язки відповідно до договору. У договорі про надання посередницьких послуг на ринку нерухомого майна строк обумовлюють сторони за взаємною згодою. Кожна зі сторін договору погоджує умову про строк, виходячи з власних можливостей виконання зобов'язання за цим договором.

Висновки

Таким чином, робимо висновок, що посередницький договір на ринку нерухомого майна є договором про надання послуги. Істотними умовами такого договору є предмет, ціна та строк дії договору. Істотні умови мають бути визначені в посередницькому договорі з урахуванням особливостей, притаманних посередницьким правовідносинам на ринку нерухомого майна.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України Верховна Рада України : Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/435-15>

Данная статья посвящена особенностям посреднического договора на рынке недвижимого имущества. Особое внимание уделяется существенным условиям посреднического договора на рынке недвижимого имущества. Проводится анализ существенных условий риэлтерского договора с точки зрения хозяйственно-правовых отношений.

Ключевые слова: существенные условия договора, посредничество, договор о предоставлении посреднических услуг, риэлторская деятельность.

This article is devoted to the particularities of mediation agreements in the real estate market. Close attention is paid to the essential terms and conditions of mediation agreements in the real estate market. The essential terms and conditions of real estate contracts are analysed in terms of economic – legal relations.

Key words: mediation, mediation agreement, real estate activities.

2. Господарський кодекс України Верховна Рада України : Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

3. Про ціни і ціноутворення Верховна Рада України : Закон від 21.06.2012 № 5007-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>

4. Спиридонов С.А. Посредничество как комплексный институт гражданского права РФ [Электронный ресурс] : автореф. дис. ... канд. юр. наук // С.А. Спиридонов. – Москва, 2007. – Режим доступу: <http://www.disscat.com/content/posrednichestvo-kak-kompleksnyi-institut-grazhdanskogo-prava-rf>

5. Прорієлторську діяльність : Указ Президент України від 27.06.1999 № 733/99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/733/99/ed19990714/find?text=%F0%B3%E5%EB%F2%EE%F0%F1%FC%EA%E0+%E4%B3%F1%EB%FC%ED%B3%F1%F2%FC>

6. Резнікова В.В. Правове регулювання посередництва на ринку нерухомості / В.В. Резнікова // Університетські наукові записки, 2011. – № 3(39). – С. 107–121.

7. Васильєва В.А. Істотні умови посередницького договору / В.А. Васильєва // Університетські наукові записки, 2006. – № 1(17). – С. 79–82.

8. Резнікова В.В. Поняття та особливості посередницьких договорів / В.В. Резнікова // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка, 2010. – № 85. – С. 73–78. – Серія: Юридичні науки.

9. Звернення асоціації фахівців з нерухомості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.asnu.net/news/1945/>

10. Васильєва В.А. Договірне регулювання відносин з надання посередницьких послуг / В.А. Васильєва // Розробка механізму правового регулювання договірних відносин у підприємницькій діяльності. – 2009. – С. 148–164.

11. Галушина І.Н. Посредничество как гражданско-правовая категория : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» [Электронный ресурс] / И.Н. Галушина. – Пермь: РГБ, 2006. – С. 177. – Режим доступа: <http://legalportal.am/cat/ebook/343>.