

Аврамова О.Є.

*доцент кафедри цивільного
права та процесу ХНУВС*

***Місце договору про надання ріелторських послуг у системі договорів
житлового права***

Договір про надання ріелторських послуг є одним з проблемних у юридичній науці, оскільки ріелторські послуги фактично існують, але їх правова регламентація все ще залишається на рівні законопроектів. Такий стан призвів до того, що ріелтори самостійно стали обирати договірні форми та характеризувати свої послуги. Свої послуги більшість ріелторських фірм та індивідуальних підприємців – ріелторів як надання інформації, що має комерційну цінність, наприклад про наявність попиту та пропозиції на ті чи інші об'єкти нерухомості. У ст. 9 проекту Закону України «Про особливості провадження ріелторської діяльності» від 08.08.2013 р. також ріелторська діяльність зводиться до надання інформаційної та консультативної діяльності, зокрема: ріелторською послугою є послуга, що пов'язана із здійсненням операцій з нерухомим майном та/або наданням інформації про стан ринку нерухомості. Статтею 10 проекту Закону України «Про особливості провадження ріелторської діяльності» пропонується поділ ріелторських послуг на два види: 1) посередницька діяльність з купівлі, продажу, оренди нерухомого майна та здійснення операцій з нерухомим майном; 2) діяльність з надання інформаційних і консультаційних послуг на ринку нерухомості. Цей поділ є вдалим, адже він відображає існуючі реалії. У якості послуги можуть розглядатись і дії (діяльність) ріелтора самі собою. Так, наприклад, якщо продавець нерухомості бажає сам для себе знайти покупця, але не має часу на показ власної нерухомості, він може укласти договір з ріелтором на здійснення показу нерухомого майна (наприклад, на сім показів квартири). У даному випадку для замовника послуг значення матиме саме діяльність виконавця, а не її результат. Отже, ріелторським послугам притаманні наступні ознаки: а) вони

є діяльністю особи (спеціального суб'єкта – ріелтора), що надає послугу; б) діяльність ріелтора, як правило, має результат, однак він не є уречевленим; в) корисний ефект послуги (діяльності) споживається в процесі надання послуги. У світі до договору щодо ріелторської діяльності ставляться по різному.

У США одним із видів договорів між ріелтором (брокером) та особою, що продає нерухомість, є так званий лістинговий договір про виключне право на продаж (exclusive right-to-sell listing), відповідно до якого виключне право продати нерухомість набуває лише один брокер (від англо-французької *brocours* – посередник). У випадку, якщо продавець сам знайде покупця та продасть йому об'єкт нерухомості, за ним все одно залишається обов'язок сплати комісії брокерові, крім окремих випадків, закріплених в договорах [1]. На виконання цього договору брокер буде виконувати певні дії, спрямовані на продаж нерухомого майна (наприклад, розміщення інформації про нерухомість в мультилістинговій службі (Multiple Listing Service), рекламування об'єкту нерухомості, його показ можливим покупцям тощо). У виконанні таких дій знаходитиме прояв процес надання послуги, сама ж послуга полягатиме у продажі нерухомості. Тобто, фактична зміна власника об'єкта нерухомості – це у даному випадку послуга, а дії брокера – це спосіб її надання. Причому для продавця вочевидь самі дії (діяльність) брокера не мають вирішального значення. Брокер по суті може навіть не встигнути нічого вчинити до моменту продажу нерухомості продавцем без його допомоги, однак він все одно одержить матеріальну винагороду за договором. Договором з ріелтором традиційно охоплюються тільки ті дії, які передують укладанню клієнтом договорів купівлі-продажу або оренди нерухомості, тому, в США, коли справа доходить до укладення правочину, покупець звертається до свого адвоката, щоб той перевіряв документи, так як жоден ріелтор цим не займається – і не хоче, і не має права надсилати запити [2].

Аналізуючи наведене можна стверджувати що договір про надання ріелторських послуг – це договір за яким ріелтор зобов'язаний надати замовнику послугу з надання інформаційних і консультаційних послуг на ринку

нерухомості або здійснити дії з пошуку об'єкту нерухомості для укладання правочину щодо нього. Цей договір має приватний характер та відноситься до цивільно-правових зобов'язань. Враховуючи його нелінійну спрямованість щодо задоволення житлової потреби може виникнути позиція стосовно його включення у систему договорів житлового права. Включення цього виду договору до системи договорів житлового права, пов'язано з наступним: по-перше, система договорів у житловому праві має власну специфіку; по-друге, включення того чи іншого договору до системи житлового права обумовлено тим, що об'єктом житлових правовідносин є проживання у житлі, як діяльність що обумовлена користуванням та експлуатацією житла. Такий підхід надає можливість виокремлювати наступні групи договорів у житловому праві:

- договори щодо отримання житла у користування;
- договори з надання житлово-комунальних послуг;
- договори управління житлом (квартирою, багатоквартирним будинком).

У цій системі договорів договір з надання ріелторських послуг має проміжний характер, тому частково він може розглядатися і науковцями в сфері житлового права, оскільки є близьким до договорів в сфері будівництва житла та девелопменту. Можна констатувати щодо існування декількох систем договорів у житловому праві. Перша система нами наведена вона будується за об'єктом, друга система заснована на спрямованості суб'єктного зв'язку між об'єктом та суб'єктом. До цієї системи варто віднести наступний поділ договорів: лінійні договори, спрямована на задоволення прагнень суб'єкту щодо проживання у житлі (договір найму, управління); нелінійні договори – це договори що є перехідною ланкою до договорів житлового права, в них прагнення суб'єкту щодо проживання у житлі носить вторинний характер (це договори щодо будівництва житла, девелопменту, договір про надання ріелторських послуг).

Підсумовуючи можна зробити висновок, що місце договору про надання ріелторських послуг може включатися і у систему договорів житлового права.

Наведений підхід є лише суб'єктивним поглядом на проблематику, що потребує окремої оцінки юридичної спільноти.

Список використаних джерел:

1. Weintraub E. Types of Listing Agreements to Sell a Home / Elizabeth Weintraub [E-resource]. – Access mode: <http://homebuying.about.com/od/sellingahouse/qt/ListingAgrmnts.htm>.
2. Оганесян А. У западного риэлтора другая философия оказания услуги / А. Оганесян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.domivka.com.ua/Info/Info_Ukraine/Artur_Oganesian/interview-1.html