

УДК 347.45/.47

Юрій Чмихов,

асистент кафедри цивільного права
Навчально-наукового юридичного інституту
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

УМОВА ПРО ЦІНУ В ДОГОВОРАХ ПРО НАДАННЯ РІЕЛТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Стаття присвячена дослідженню ціни договору про надання ріелторських послуг, визначенню моменту виникнення обов'язку клієнта оплатити надані ріелтором послуги та вдосконаленню позиції про право ріелтора на винагороду у разі досягнення корисного ефекту від ріелторської послуги (укладення правочину з нерухомим майном).

Ключові слова: ріелторські послуги, ціна договору про надання ріелторських послуг, оплата послуг ріелтора, право на винагороду, фактичні витрати.

Постановка проблеми. Питання оплати послуг було і залишається складним як у доктрині, так і в практичній площині. Складність формування ціни договору і порядку оплати послуг напряму залежить від специфіки предмета та інших умов змісту договору. Питання оплати послуг саме в ріелторських зобов'язаннях особливо складне тим, що правова конструкція договору і специфіка відносин, що ним опосередковуються, пов'язана із суб'єктивним правом клієнта укладати правочин з нерухомим майном самостійно, без участі посередників. Крім того, в умовах абсолютної відсутності нормативного регулювання договорів про надання ріелторських послуг оплата послуг ріелтора на практиці відбувається з грубим порушенням основних приватно-правових принципів і правил про добросовісність та розумну плату за послуги. Тому питання оплати послуг ріелтора, беззаперечно, є актуальним.

Аналіз досліджень даної проблеми. Питання ціни договорів про надання цивільно-правових послуг було і залишається предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: М. І. Брагінського, В. А. Васильєвої, В. В. Вітрянського, Н. В. Дроздової, О. С. Іоффе, О. Ю. Кабалкіна, М. В. Кротова, В. В. Луця, В. В. Резнікової, О. М. Рудякова, Л. В. Саннікової, А. А. Телестакової, Н. В. Федорченко, О. Д. Шешеніна та інших. Однак дослідженню питання ціни договору про надання ріелторських послуг ще не було приділено окремої уваги з боку науковців.

Мета статті. В межах даної статті автор ставить перед собою мету дослідити розмір, строк та порядок оплати послуг за договором про надання ріелторських послуг.

Виклад основного матеріалу. Для всіх договорів про надання послуг характерним є те, що ціна договору є істотною умовою, адже в дефініції договору, відповідно до ст. 901 ЦК України, прямо це зазначається. Отже, за договором про надання послуг одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити (курсив наш – Ю. Чмихов) виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором [1]. Із цього приводу Ю. В. Романець зауважує, що всім послугам притаманна загальна ознака: «... результату передує вчинення дій, які не мають матеріального виразу, які в сукупності з ними становлять єдине ціле. Тому під час надання послуги «продається» не сам результат, а дія, яка йому передувала» [2, с. 117].

Відповідно до ч. 1 ст. 903 ЦК України, якщо договором передбачено надання послуг за плату, то замовник зобов'язаний оплатити надану йому послугу в розмірі, у строки та в порядку, що встановлені договором. Підкреслюючи безумовно оплатний характер договору про надання посередницьких послуг у ст. 903 ЦК України, законодавець вже в самому його визначенні, в питанні про строки і порядок оплати послуг відсилає до договірних умов. Так, якщо договором передбачено надання послуг за плату, замовник зобов'язаний оплатити надану йому послугу в розмірі, у строки та в порядку, що встановлені договором. Таким чином, умова договору про ціну повинна бути конкретизована в положеннях договору.

Ціна за послугу визначається виконавцем, а замовник послуги дає згоду на укладення договору на вказаних умовах [3, с. 94]. Як зазначає А. А. Телестакова, тут слід враховувати якість послуг, яка визначається виходячи з тих критеріїв, що прийняті в місці перебування виконавця чи пов'язані зі сферою його діяльності. Тому ціна договору як умова, що безпосередньо залежна від якості послуг, повинна визначатися за такими ж правилами [4, с. 126-127].

Досліджуючи господарські посередницькі договори, В. В. Резнікова стверджує, що *способи 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 [5, с. 226].

На практиці ціна в договорі про надання ріелторських послуг обраховується *у твердій грошовій сумі або у відсотковому відношенні*. Так, у справі № 22-ц/775/1382/2014(м) від 26.11.2014 апеляційним судом Донецької області було встановлено, що 02 липня 2012 року сторони у справі уклали договір про надання ріелторських послуг, вартість яких у договорі визначили у 1000 доларів США [6]. Якщо говорити про відсоткове відношення обрахунку ціни договору, то практикою виробилось правило: сума вартості послуг складає від 3 % до 5 %, що вираховується від вартості об'єкта нерухомості. До прикладу, у справі № 30/375-06 від 04.12.2006 господарським судом Дніпропетровської області було встановлено, що між дочірнім підприємством приватного підприємства «Завод Вірто» (клієнт) та приватним іноземним підприємством «Ведмежа У» (агентство) було укладено договір про надання ріелторських послуг № 0706, відповідно до п. 1.1 якого клієнт доручає, а агентство бере на себе обов'язок із пошуку для орендування в довгострокове користування (оренду) об'єкта нерухомості – нежитлового приміщення площею 85 м². За цю послугу, відповідно до п. 1.3. договору, одночасно з укладанням договору оренди об'єкта нерухомості відповідач повинен сплатити послуги у розмірі 50 % від місячної орендної плати за об'єкт [7].

Як бачимо, питання розміру плати за договором про надання ріелторських послуг та способу його обрахунку (тверда грошова сума, відсоткова) вирішується сторонами на власний розсуд. Однак воно не завжди є прикладом встановлення розумної плати за надані послуги. Оплата послуг ріелтора за відсотковим відношенням до ціни об'єкта нерухомості є вигідною для ріелтора, оскільки за «обслуговування дорожчого об'єкта нерухомості» нараховуватиметься більша плата за надані

послуги. При цьому обсяг ріелторських послуг не змінюється. Переваги оплати послуг ріелтора в твердій грошовій сумі очевидні для клієнта. Останній оплачує наперед чітко визначену суму за посередництво в укладенні правочину щодо нерухомого майна, і в ріелтора не виникає пріоритету в обслуговуванні клієнта, який принесе більший дохід. Тому вважаємо, що спосіб оплати послуг ріелтора в твердій грошовій сумі є більш правильним.

Окрім способу визначення розміру вартості послуг, у договорах про надання ріелторських послуг важливо закріпити порядок їх оплати. Адже, як показує судова практика, визначення моменту виникнення обов'язку здійснити оплату за договором про надання ріелторських послуг є одним із найскладніших для вирішення. З появою ріелторів на ринку нерухомості спочатку була запроваджена модель розрахунку між сторонами, за якою право ріелтора на винагороду виникло тільки у разі вчинення клієнтом правочину щодо нерухомого майна з клієнтом, якого підшукав ріелтор. Навіть тоді, коли вся діяльність ріелтора щодо сприяння в укладенні правочину з нерухомим майном зводилася до розміщення оголошення про продаж квартири, яке прочитав потенційний контрагент і в результаті придбав її, ріелтор отримував право на винагороду.

Згодом через безрезультатні законодавчі спроби врегулювати ріелторську діяльність ріелторами пропонувалися дещо інші, «вигідніші» умови виникнення права на винагороду. Зокрема, право на винагороду пов'язувалося з демонстрацією нерухомого майна контрагентові або з демонстрацією декількох об'єктів нерухомості. Так, використовуючи правову конструкцію договору про надання послуг, функції ріелтора подрібнювалися на окремі обов'язки, в результаті чого клієнту надавався комплекс послуг: інформаційні, консультативні, організаційні (показ нерухомості), сприяння в укладенні попередніх договорів тощо [8]. І всі ці послуги оплачувалися клієнтом окремо.

Далі, ризик неотримання винагороди за надані послуги обумовив виникнення практики, за якої в договорах передбачались ще інші підстави для виникнення у ріелтора права на винагороду. До прикладу, в одній із справ, розглянутих Дергачівським районним судом Харківської області, було встановлено, що між сторонами було укладено договір, відповідно до п. 3.2 якого повний розрахунок за послуги за договором здійснюється при підписанні Замовником договору купівлі-продажу або будь-якого іншого договору, спрямованого на відчуження об'єкта нерухомості, або у випадку, що передбачений п. 2.3.6 дого-

вору. За п. 2.3.6 замовник зобов'язаний сплатити за послуги виконавця у разі відмови від послуг або у разі перешкоджання в реалізації предмета договору, а також у разі укладення угоди, спрямованої на відчуження об'єкта нерухомості із самостійно знайденим покупцем у період дії договору [9].

Паралельно в літературі розвивалися думки, що послуги слід оплачувати або у два етапи, або шляхом внесення одноразового платежу. Оплата у два етапи передбачає внесення авансового й основного платежу. І, як зазначає В. А. Васильєва, саме для договорів про надання посередницьких послуг умова про видачу посереднику авансу під майбутні витрати або як часткову попередню оплату за надання послуг є характерною [10, с. 345]. І в договорах про надання ріелторських послуг трапляються положення про видачу ріелтору авансу. Однак авансовий платіж визначається тільки як часткова попередня оплата послуг. Видача ріелтору авансу в рахунок майбутніх витрат не передбачається. На перший погляд, оплата у два етапи будається зручною і зрозумілою. Однак як бути з правом замовника одержати назад суму внесеного авансового платежу за ненадану послугу? Як розглядати її: як відповідальність (санкцію) чи міру захисту [10, с. 345]? У літературі зазначають, що повернення послугонадавачем того, що він не відпрацював, проводиться незалежно від вини. Крім того, яких-небудь додаткових санкцій на послугонадавача не покладається. Тому вимога про повернення попередньої оплати належить до засобів захисту і не може розглядатися як міра цивільно-правової відповідальності. О. Д. Шешенін свого часу наголошував, що справедливо було б закріпити норму про право клієнта на зворотне отримання авансових сум, які надавалися посереднику на виконання договору [11, с. 64]. Цілком погоджуючись із вказаною позицією, вважаємо, що, поряд з умовою про оплату послуг за авансовою системою, в договорах про надання ріелторських послуг необхідно передбачити право клієнта на зворотне отримання авансових сум від ріелтора.

В інших випадках, коли йдеться про оплату ріелторських послуг у порядку внесення одноразового платежу, виникає чимало проблем. Зокрема, наболілим у практиці є питання щодо моменту оплати ріелторських послуг.

В умовах відсутності регулювання договору про надання ріелторських послуг на законодавчому рівні питання плати за послуги шляхом внесення клієнтом одноразового платежу вирішується таким чином. Оплата послуг ріелтора здійснюється виключно в момент, коли правочин із нерухомим майном укладено між клієнтом і контрагентом,

якого підшукав ріелтор. При цьому слід враховувати, що сам правочин може (але не зобов'язаний) вчинити тільки сам клієнт (принцип свободи договору). Як відзначає О. В. Семушина, для виникнення права на винагороду за договором неважливо, які конкретно дії вчинив посередник, обсяг цих дій може варіюватися від випадку до випадку, головне, щоб за його посередництвом бажаний для клієнта правочин був укладений [12, с. 152]. Доволі частими в практичній діяльності ріелторів є ситуації, коли право на винагороду виникає в момент демонстрації квартири потенційному контрагенту декілька разів поспіль. Більше того, у процесі конструювання умови договору про ціну в договорах зазначалося, що право ріелтора на винагороду може виникати у разі укладення правочину з нерухомим майном із контрагентом, якого самостійно підшукав клієнт у період дії договору.

На наше переконання, тут слід виходити з правової природи договору про надання ріелторських послуг та особливостей ріелторської послуги як послуги особливого посередницького виду. Задоволення потреб замовника ріелторської послуги (клієнта) відбувається тільки у разі укладення правочину з нерухомим майном, а результат усієї діяльності (сукупності дій) ріелтора стає благом, задля досягнення якого клієнт звертається до ріелтора за послугою. Інакше ріелтор отримує прибуток, не задовольняючи потреби клієнта [13, с. 6-7]. Тому право ріелтора на оплату своїх послуг повинно пов'язуватися з вчиненням клієнтом правочину з нерухомим майном. Відповідно, обов'язок клієнта оплатити надані ріелтором послуги в договорах про надання ріелторських послуг виникає в момент укладення правочину щодо нерухомого майна з контрагентом, якого підшукав ріелтор.

Враховуючи все вищезазначене, в питанні оплати послуг ріелтора і умови про ціну договору про надання ріелторських послуг хочемо запропонувати комбіновану оплату послуг ріелтора, яка складається з фактичних витрат і суми винагороди. Комбінована оплата послуг ріелтора чітко розмежує питання винагороди, яка пов'язана з укладенням правочину з нерухомим майном, та питання відшкодування фактичних витрат у разі, якщо дії ріелтора не призвели до отримання клієнтом блага (корисного ефекту від послуги). Фактичні витрати можуть бути покриті за рахунок авансового платежу (якщо плата за послуги здійснюється у два етапи). У будь-якому разі, формулюючи умови договору про надання ріелторських послуг, важливо включати т. зв. «умову-попередження» про те, що сума винагороди обумовлена досягненням результату, якого ріелтор

за загальним правилом гарантувати не може. Неотримання ріелтором винагороди у разі неукладення правочину щодо нерухомого майна, що, по суті, є недосягненням позитивного результату послуги (в результаті безпідставної відмови клієнта його укласти), є ризиком неотримання прибутку ріелтором від здійснення підприємницької діяльності.

Таким чином, ціна договору про надання ріелторських послуг складається з фактичних витрат та суми винагороди ріелтора у разі досягнення кінцевого результату – укладення правочину з нерухомим майном. Доволі частими в практичній діяльності ріелторів є ситуації, в яких потрібно вирішити питання оплати послуг ріелтора у разі укладення правочину щодо нерухомого майна клієнтом самостійно у період дії договору. Вважаємо, що у разі вчинення клієнтом правочину щодо нерухомого майна з контрагентом, якого підшукав ріелтор, у останнього виникає право на винагороду. У разі укладення правочину щодо нерухомого майна з контрагентом, якого самостійно підшукав клієнт у період дії договору про надання ріелторських послуг, у ріелтора виникає право на оплату наданих послуг. Якщо інформацію про такий правочин ріелтор отримав від клієнта, то плата за послуги ріелтора дорівнює сумі фактично понесених витрат. Якщо інформація про правочин із нерухомим майном стала відома з інших джерел, то він має право на винагороду в повному обсязі (фактичні витрати і сума винагороди). Якщо кінцевого результату не було досягнуто в результаті недобросовісної поведінки ріелтора або клієнта (тобто з вини), то питання оплати послуг ріелтора не виникає, натомість ідеться про відшкодування шкоди.

Висновки

Зважаючи на викладене, можна сформулювати такі висновки:

1. Щодо визначення розміру та способу обрахунку вартості ріелторських послуг вважаємо, що тверда грошова сума є розумною платою за надані ріелтором послуги.

2. Поряд з умовою про оплату послуг за авансовою системою, в договорах про надання ріелторських послуг необхідно передбачити право клієнта на зворотне отримання авансових сум від ріелтора.

3. Обов'язок клієнта оплатити надані ріелтором послуги в договорах про надання ріелторських послуг виникає в момент укладення правочину щодо нерухомого майна з контрагентом, якого підшукав ріелтор.

4. У питанні оплати послуг ріелтора й умови про ціну договору про надання ріелторських послуг хочемо запропонувати ком-

біновану оплату послуг ріелтора, яка складається з фактичних витрат і суми винагороди.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-ІУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Романец Ю. В. Договір беззездного оказання услуг / Ю. В. Романец // Закон. 1999. – № 10. – С. 109–122.
3. Колосов Р. Проблеми правового регулювання договорів і зобов'язань про надання послуг / Р. Колосов // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 9. – С. 93–96.
4. Телестакова А. А. Система договорів про надання послуг в цивільному праві : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право та цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Арменуті Абриквіна Телестакова. – К., 2008. – 204 с.
5. Резнікова В. В. Теоретичні проблеми регулювання посередництва у сфері господарювання України : дис. ... д-ра юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / В. В. Резнікова; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 583 с.
6. Рішення Апеляційного суду м. Донецька у справі № 30/375-06 від 04.12.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/41676925>.
7. Рішення господарського суду Дніпропетровської області у справі № 202/1856/15-ц від 04.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/292737>.
8. Рішення Центрально-Міського районного суду м. Макіївки Донецької області у справі № 270/4553/13-ц від 08.11.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/35653239>.
9. Рішення Дергачівського районного суду Харківської області у справі № 619/3319/13-ц від 12.08.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/40158148>.
10. Васильєва В. А. Проблеми цивільно-правового регулювання відносин з надання посередницьких послуг : дис. ... д-ра юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право та цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Васильєва Валентина Антонівна; Прикарпатський національний ун-т ім. В. Стефаніка. Юридичний ін-т. Кафедра цивільного права та процесу. – Івано-Франківськ, 2006. – 416 с.
11. Шешенин Е. Д. Общие проблемы обязательств об оказании услуг / Е. Д. Шешенин // Весник Московского университета. – 1983. – № 1. – С. 62–67. – (Серия 11: Право).
12. Семушина О. В. Основные права и обязанности сторон маклерского договора в сфере недвижимости [Електронний ресурс] / О. В. Семушина // Закон. – 2010. – № 1. – Режим доступу : https://zakon.ru/publication/osnovnye_prava_i_obyazannosti_storon_maklerskogo_dogovora_v_sfere_nedvizhimosti.
13. Рудяков А. Н. Правовое регулирование гражданских отношений в сфере риэлторской деятельности (сравнительно-правовое исследование) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право та цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / А. Н. Рудяков. – М., 2013. – 26 с.

Статья посвящена исследованию цены договора о предоставлении риэлторских услуг, определению момента, с которого у клиента возникает обязанность оплатить оказанные риэлтором услуги, и совершенствованию позиции о праве риэлтора на вознаграждение в случае достижения полезного эффекта от риэлторской услуги (заключение сделки с недвижимым имуществом).

Ключевые слова: риэлторские услуги, цена договора о предоставлении риэлторских услуг, оплата услуг риэлтора, право на вознаграждение, фактические расходы.

The Article deals with investigation of a price of the contract for providing the real estate services, the definition of the moment from which the customer has a duty to pay for the provided services and improvement of the position about realtors right for reward in the case if his services reach the useful effect (conclusion the transaction with real estate).

Key words: real estate services, price of the contract for real estate services, payment of the realtor services, right for the reward, actual costs.

