

Олександр Ю. Литвин, Людмила О. Чіп
**ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ ПОКУПЦЕМ
 І ПРОДАВЦЕМ ПРИ КУПІВЛІ НОВОГО ЖИТЛА**

У статті розглянуто один з аспектів сучасної системи будівництва нового житла — взаємовідносини між продавцями та покупцями житла. Акцентовано увагу на недосконалоості й значних недоліках сучасної системи житлового будівництва, утисках прав покупців при укладанні угод, проявах переваг та захисту інтересів забудовників перед інтересами покупців. Викладені висновки базуються на аналізі документа — договору купівлі-продажу майнових прав на квартиру, що був укладений між фізичною особою і підприємством-збудовником.

Ключові слова: квартира; забудовник; майнові права; ринок житла.

Літ. 11.

Александр Ю. Литвин, Людмила А. Чип
**ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ
 ПОКУПАТЕЛЕМ И ПРОДАВЦОМ
 ПРИ ПОКУПКЕ НОВОГО ЖИЛЬЯ**

В статье рассмотрен один из аспектов современной системы строительства нового жилья — взаимоотношения между продавцами и покупателями жилья. Акцентировано внимание на несовершенстве и значительных недостатках современной системы жилищного строительства, ущемлениях прав покупателей при заключении договоров, выявленных преимуществах и защите интересов застройщиков перед интересами покупателей. Изложенные выводы базируются на анализе документа — договора купли-продажи имущественных прав на квартиру, который был заключен между физическим лицом и предприятием-застройщиком.

Ключевые слова: квартира; застройщик; имущественные права; рынок жилья.

Oleksandr Y. Lytvyn¹, Liudmyla O. Chip²
**FEATURES OF BUYER-SELLER RELATIONSHIPS
 WHEN BUYING A NEW-BUILD HOME**

The paper discusses one of the aspects of the contemporary system of new house building — the relationships between sellers and buyers. The emphasis is made on the imperfections and considerable shortcomings of the current system of housing, violations of consumers' rights under a contract conclusion, as well as protection of developers' interests over the customers' ones. The research findings are based on the analysis of the real estate property rights purchase and sale agreement, concluded between a natural person and the developer company.

Keywords: apartment; developer company; property rights; housing market.

Постановка проблеми. Потреба у житлі є однією з фундаментальних проблем, яку хоча би раз у своєму житті вирішує кожна людина. Останнім часом більшість українців намагається вирішити цю проблему шляхом купівлі нового житла. Це пояснюється тим, що у нових будинках краще планування квартир, використовуються сучасні матеріали, нові інженерні мережі і комунікації тощо. Але дуже часто майбутні власники квартир у нових будинках при купівлі житла мають низку проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наявні наукові розробки відображають лише окремі аспекти розвитку ринку нерухомості. Так, О. Дубенська [1]

¹ Poltava State Agrarian Academy, Ukraine.

² Poltava State Agrarian Academy, Ukraine.

розглядає динаміку цін на житло, М. Заславська [2] та А. Коцеруба [5] аналізують основні тенденції на ринку української нерухомості, С. Ірхіна [3] досліджує світовий досвід будівництва доступного для населення житла та можливості його застосування, О. Ковалевська [4] представляє концепцію формування і розвитку ринку житла в Україні, К. Новосвітня [6] – формулює пропозиції щодо збільшення будівництва нового житла в нашій країні, А. Пантелеймоненко [7] – досліджує генезис і тенденції розвитку житлової кооперації в Україні, становлення та розвиток житлової кооперації Німеччини [8] та Великої Британії [9], Н. Рева [10] співставляє вартість житла, доходи населення і визначає індекс доступності житла, В. Тарасюк [11] розглядає житлово-будівельні кооперативи як оптимальну модель забезпечення населення доступним житлом.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проте окремі аспекти, зокрема, взаємовідносини між продавцями та покупцями нового житла, досі залишаються недостатньо дослідженими. Саме це й визначає актуальність цієї статті.

Метою дослідження є аналіз ситуації на ринку будівництва нового житла, аналіз взаємовідносин між продавцями та покупцями житла для виправлення існуючих недоліків.

Основні результати дослідження. Суттєвим недоліком сучасної системи житлового будівництва є неможливість (або слабка можливість) впливу з боку покупця на продавця (забудовника). Покупець, як правило, на початковій стадії будівництва укладає угоду з фірмою-збудовником. Ця угода готується представниками будівельної організації і більшою мірою захищає їх інтереси. Підтверджуючи вищезазначене, проаналізуємо таку угоду – договір купівлі-продажу майнових прав на квартиру № 1/24-10-14. Цей договір було укладено і підписано 24 жовтня 2014 р. між фізичною особою – прізвище, ім'я, по батькові, місце проживання і паспортні дані якої автори дослідження з етичних міркувань і, враховуючи п. 7.7 даного документа («Кожна із сторін зобов'язується зберігати повну конфіденційність фінансової, комерційної та іншої інформації, отриманої від іншої сторони. Передача такої інформації третім особам ... можлива лише з письмової згоди Сторін ...») прибрали з тексту і приватним підприємством «Новобуд 2004», що належним чином зареєстроване і діє відповідно до законодавства України.

Пункт 2.3 даного документа зазначає, що «Продавець має право в односторонньому порядку змінити строк будівництва, а також в односторонньому порядку змінити термін прийняття в експлуатацію Об'єкта будівництва на строк до трьох місяців, і це не буде вважатися порушенням умов цього Договору». Тобто, забудовник може порушити строки (як через поважні причини, так і в результаті безгосподарності) на 3 місяці, але не несе за це відповідальності. Важливо зазначити, що строк прийняття будинку в експлуатацію згідно з п. 2.3 Договору також встановлюється достатньо розпливчатию – 4-й квартал. Це може бути як початок жовтня, так і кінець грудня, що дозволяє фірмі-збудовнику, по суті, ще на 3 місяці затягнути будівництво і введення будинку в експлуатацію. Таким чином, забудовник юридично закріплює можливості для себе на 6 місяців затягнути будівництво і введення будинку в експлуатацію (подовжити у часі на 50%, враховуючи, що термін будівництва –

один рік). А покупець весь цей строк повинен очікувати на омріяну квартиру (зазвичай, вже повністю виплачену), іноді не маючи власного житла, продовжувати винаймати його, сплачуючи високу орендну плату, замість поселення у власне житло та його улаштування.

Прояв переваг та захист інтересів забудовників над інтересами покупців можна відстежити і у п. 2.4 договору, що аналізується: «Продавець може змінити технічні характеристики квартири без зміни загальних параметрів об'єкта будівництва». Технічні характеристики квартири визначає п. 2.1, до них відносяться: зовнішні стіни (з утепленням), вхідні двері (металеві), вікна (металопластикові), перегородки міжквартирні та міжкімнатні (з піноблоків, з розшивкою швів), підлога (чорнова стяжка), потолок (затирка швів), водопровод (стояк із встановленням лічильника), каналізація (стояк із встановленням заглушки), електророзводка (лічильник на квартиру в поетажному щитку, ввідна коробка в квартиру), опалення (індивідуальне, котел купує Покупець, а встановлює Продавець). Тобто, забудовник може змінити, (без будь-яких юридичних наслідків для себе) деякі з цих технічних характеристик, тим самим погіршивши якість квартири.

Дуже небезпечним для покупців і суперечливим з точки зору прав споживачів є питанні ціни квартири у будинку-новобудові. У своїх договорах більшість будівельних організацій, що здійснювали будівництво у м. Полтава у 2014 р. – на початку 2015 р. (аналогічно і в інших регіонах), не фіксували вартість 1 м² житла на весь термін будівництва. Тобто, вони попереджали, що ціна може (точніше сказати – буде) збільшуватися (адже постійно зростає вартість будівельних матеріалів, пального тощо), обов'язковий перший внесок (30–50%) покупець вносить із розрахунку однієї вартості квадратного метра житла, а решту платежів – із розрахунку збільшеної вартості квадратного метра (причому збільшуватися вона може навіть кілька разів). Таким чином, покупець може почати купувати житло і викупити третину площі за ціною, приміром, 7200 грн за квадратний метр, а завершувати платежі за ціною 10000 грн за метр. У договорі купівлі-продажу майнових прав на квартиру, що аналізується, «ціна майнових прав на один квадратний метр квартири становить 7200 грн в т.ч. ПДВ та є фіксованою в разі дотримання графіку фінансування: до 5 грудня 2014 р. – 107838 грн, до 5 січня 2015 р. – 107838 грн, до 5 лютого 2015 р. – 107838 грн, до 5 березня 2015 р. – 107838 грн» (пункт 3.3). При цьому, звертаємо увагу, останнє перерахування коштів необхідно провести за 7 (у випадку затягування будівництва – 10) місяців до здачі об'єкта в експлуатацію. Тобто, покупець квартири є фактично не просто покупцем товару (квартири), а інвестором, який будує квартиру власним коштом. Унікаючи терміну «інвестор», юристи полтавської фірми-збудовника використовують терміни «покупець» і «продавець». Проте сплачуючи кошти, покупець купує лише майнові права на квартиру. Пункт 1.1 договору, що аналізується, зазначає: «За цим Договором та у відповідності до пункту 1 статті 6 та статті 656 Цивільного кодексу України Продавець зобов'язується передати у власність Покупця, а Покупець зобов'язується прийняти у власність майнові права на квартиру №... розташовану ... загальною площею та оплатити ціну таких прав в порядку та на умовах, визначених цим Договором».

Існуючу схему придбання житла в Україні не можна назвати купівлею житла у класичному розумінні, оскільки покупець (по суті, інвестор):

- авансує забудовника (оплата 30–50% першого внеску від вартості квартири на етапі укладання угоди, щомісячні проплати решти суми);
- кредитує його (надає, наголошуємо, безпроцентний кредит) у випадку дострокової оплати за квартиру;
- очікує рік-півтора на квартиру і отримує її без ремонту, абсолютно невпорядковану.

Забудовник, у свою чергу:

- користується коштами інвестора (іноді спрямовуючи їх зовсім не на будівництво, як видно із розслідування кримінальних справ, наприклад, сумнозвісного «Еліта-центру»);
- здійснює будівництво житла (переважно, коштом інвестора);
- отримує значний прибуток;
- передає згідно з актом приймання-передачі невпорядковану, без ремонту квартиру інвестору.

У розвинених європейських країнах продавець житла власним коштом зводить будинок, продає квартиру (за бажанням покупця робить в ній ремонт), а покупець купує готову впорядковану квартиру.

Підтверджуючи вищезазначений висновок про недосконалість й значні недоліки сучасної системи житлового будівництва та утиски прав покупців при укладанні угод, продовжимо детальний розгляд і аналіз вищезазначеного договору купівлі-продажу майнових прав на квартиру. Розділ 4 цього ж документа передбачає підстави розірвання договору. Так, пункт 4.5 зазначає, що: «У випадку, якщо Покупець не виконує своєчасно свої зобов'язання щодо сплати відповідних частин платежів у встановлені цим Договором терміни, Продавець має право в односторонньому порядку розірвати цей Договір шляхом направлення Покупцю відповідного повідомлення. В такому випадку Договір вважається розірваний з дня направлення Продавцем повідомлення про розірвання договору». Проте документ взагалі не містить положень щодо можливої ситуації, коли саме Продавець не виконує своїх зобов'язань. А пункт 4.6 – це прояв явної дискримінації Покупця: «У випадку розірвання цього Договору з ініціативи Покупця або невиконання цього Договору Покупцем, суми, сплачені Покупцем, повертаються Продавцем Покупцю безготівковим шляхом у розмірі 80% від сплачених за цим Договором, протягом місяця з моменту продажу Продавцем квартири. Решта коштів, у розмірі 20% від сплачених Покупцем сум за цим Договором, залишається у власності Продавця і є його доходами». Тобто, Продавець у такому випадку виплачує Покупцю не всю сплачену суму, а лише 80%, хоча Продавець не зазнав збитків і майнові права на дану квартиру будуть продані іншому Покупцю без 20%-ого дисконту. При цьому не звертається увага на те, що у Покупця можуть бути поважні причини для розірвання договору (смерть близьких, банкрутство бізнесу, звільнення з роботи).

Крім цього, п. 4.7 проаналізованого документа зазначає, що: «Повернення коштів Покупцю відбувається лише після укладення відповідного договору Продавцем на зазначену квартиру з іншим суб'єктом, протягом місяця з

моменту отримання коштів Продавцем від іншого суб'єкта». Тобто, вкладені гроші Покупцю не тільки не виплачуються повною мірою, але й повертаються лише за місяць з моменту отримання грошових коштів Продавцем. Враховуючи, що сума може сягати від кількох десятків тисяч до декількох сотень тисяч, Продавець, таким чином, отримує безвідсотковий кредит терміном на один місяць.

В умовах рівноправних відносин між Продавцем і Покупцем останній міг би самостійно підібрати іншого покупця, укласти тристоронню угоду з Продавцем і отримати від нового покупця вкладені грошові кошти. Проте, п. 5.4.3 Договору зобов'язує Покупця «протягом строку дії цього Договору відчужувати придбані за цим Договором майнові права на квартиру виключно за умови попередньої письмової згоди Продавця на таке відчуження». Звісно, Продавець не надасть таку згоду, втрачаючи 20% прибутку.

Яскраво підтверджує дискримінаційний (для Покупця) характер Договору і п. 6.2: «У випадку порушення строку оплати вартості майнових прав, що визначені у п. 3.3 цього Договору (графік оплати – прим. автора), Покупець зобов'язаний сплатити Продавцю пеню у розмірі 3% від суми простроченого платежу за кожний день прострочення». Цифра 3% є не виправдано великою. Враховуючи суму платежу – 107838 грн, зафіксовану у п. 3.3 Договору, Покупець змушений за кожен день просрочки платежу сплатити 3235 грн 14 коп! При цьому жодні конкретні санкції за невиконання або неналежне виконання своїх обов'язків за даним Договором Продавцем не передбачено. Пункт 6.1 лише абстрактно зазначає, що: «У випадку невиконання або неналежного виконання своїх зобов'язань за даним Договором винна Сторона відшкодовує потерпілій Стороні збитки, спричинені такими її винними діями (бездіяльністю)».

Висновки. Дослідивши взаємовідносини між продавцями та покупцями житла, слід звернути увагу на недосконалість й значні недоліки сучасної системи житлового будівництва, утиски прав покупців при укладанні угод купівлі-продажу нового житла, прояви переваг та захисту інтересів забудовників над інтересами покупців.

Деякі українські забудовники використовують ще більш складні й запутані схеми. Продаж квартир здійснюють шляхом оформлення двох документів: Договору купівлі-продажу деривативу і Договору купівлі-продажу майнових прав на квартиру. Це є перспективним напрямком подальших досліджень щодо зазначеної проблеми.

1. Дубенська О. Нерухомість у рік потрясінь, 2014 // economics.lb.ua.
2. Заславская М. Сдвинется ли с мертвой точки рынок украинской недвижимости // forbes.ua.
3. Ірхіна С.В. Оцінка світового досвіду будівництва доступного для населення житла: можливості застосування в Україні // Державне управління: удосконалення та розвиток: Електронне наук. фахове видання. – 2011. – №12 // www.dy.nayka.com.ua.
4. Ковалевська О.П. Концепція формування і розвитку ринку житла в Україні // Державне управління: удосконалення та розвиток: Електронне наук. фахове видання. – 2012. – №8 // www.dy.nayka.com.ua.
5. Коцержуба А. Пузырь на рынке недвижимости Украины готовится лопнуть // reality.obozrevatel.com.

6. *Новосвітняя Е.* Иван Салий: «Надо восстановить в столице квартирную очередь. Государство имеет моральные обязательства перед людьми, ожидающими жилье по 15–20 и более лет» // Факты. – 16.05.2014. – С. 10.

7. *Пантелеймоненко А.* Генезис і тенденції розвитку житлової кооперації в Україні // Вісті: діловий випуск Центральної спілки споживчих товариств України. – 2011. – №43. – С. 1–10.

8. *Пантелеймоненко А.* Становлення та розвиток житлової кооперації Німеччини // Збірник наук. праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. – Серія: Економічні науки. – 2011. – №2. – С. 187–201.

9. *Пантелеймоненко А.* Становлення та розвиток житлової кооперації у Великобританії // Вісті: діловий випуск Центральної спілки споживчих товариств України. – 2012. – №9. – С. 3–6.

10. *Рева Н.* В 2014 году индекс недоступности жилья вырос вдвое // domik.ua.

11. *Тарасюк В.М.* Жилищно-строительные кооперативы как оптимальная модель обеспечения населения доступным жильем // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2009. – №2. – С. 36–39.

Стаття надійшла до редакції 5.05.2015.