Цуканова Е.Ю.,
кандидат юридических наук, доцент
Доцент кафедры «Гражданского права и процесса»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород
Селютина В.Ю.,
Студент
4 курс, Юридический институт
Россия, г. Белгород

ПРАВОВЫЕ РИСКИ СТОРОН ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ, ВЫТЕКАЮЩИЕ ИЗ НОРМ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Аннотация: *в статье рассмотрен правовой механизм, регулирующий отношения по купле-продаже недвижимости. Отмечены основные проблемы, возникающие при заключении названного договора. Автором проанализированы правовые риски в указанной области. Сделан вывод о том, что в отношениях по продаже недвижимости огромное значение имеют и нормы других отраслей права.*

Ключевые слова: *купля-продажа недвижимости; жилое помещение; правовые риски; регистрация права.*

Abstract: *the article considers the legal mechanism that regulates relations for the purchase and sale of real estate. The main problems that arise when entering into this agreement are noted. The author analyzes the legal risks in this area. It is concluded that the norms of other branches of law are also of great importance in relations for the sale of real estate.*

Keywords: *purchase and sale of real estate; residential premises; legal risks; registration of rights.*

Отношения по купле-продаже, регулируемые договором купли-продажи недвижимости, являются одними из древнейших гражданских правоотношений. Также они являются одними из наиболее важных, поскольку составляют основу экономических отношений в обществе. Отношения по купле-продаже недвижимости в силу ее особой социальной значимости для реализации конституционного права на жилище должны особо охраняться государством. Но в условиях реформ гражданского законодательства, с учетом накопленного опыта применения норм о продаже недвижимости особую важность приобретает их улучшение с целью защитить права и законные интересы участников этих правоотношений, улучшить механизм их законодательного регулирования.

Как отмечает Цуканова Е.Ю., в законодательстве Российской Федерации в качестве жилища рассматриваются недвижимые вещи[1]. Гражданский кодекс Российской Федерации признает жилой дом, квартиру, часть жилого дома или квартиры (жилое помещение) недвижимостью (ст. 334, 549, 601)[2].

Начиная исследование «практики» применения любых гражданско-правовых норм, следует отметить, что в большинстве случаев регулирование гражданских правоотношений не исчерпывается одним лишь Гражданским кодексом Российской Федерации, поскольку на большинство гражданских правоотношений напрямую воздействуют нормы и других отраслей и подотраслей права. Не являются исключением и отношения по продаже недвижимости, поскольку в силу исключительной социальной значимости объектов недвижимости, законодательство закрепляет в различных нормативных актах значительный перечень правил, прямо или косвенно регулирующих отношения по купле-продаже недвижимости. Наиболее яркими примерами здесь будут являться: Жилищный кодекс Российской Федерации[3],

[1] Цуканова, Е.Ю. Жилое помещение как объект недвижимости // Электронный архив открытого доступа Белгородского государственного университета. Белгород, 2016. Режим доступа: http://dspace.bsu.edu.ru/handle/123456789/13960 (дата обращения: 27.02.2020 г.)

[2] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. ст. 410.

[3] Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 06.02.2020) // Российская газета. № 1. 12.01.2005.

Земельный кодекс Российской Федерации[4], Федеральный Закон «О государственной регистрации недвижимости» от 13 июля 2015 № 218-ФЗ[5].

На практике любые правоотношения, регулируемые договорным правом, как под отраслью права гражданского, начинаются с процесса, именуемого заключением договора. Порядок заключения договора урегулирован в главе 28 Гражданского кодекса Российской Федерации. В соответствии со статьей 432 Гражданского кодекса договор считается заключенным, если сторонами в надлежащей форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. При этом договор будет считаться заключенным только после получения второй стороной от первой оферты и ее принятия путем акцепта оферты.

Несмотря на то, что понятия оферты и акцепта достаточно полно урегулированы в отечественном законодательстве, они, тем не менее, порождают некоторые юридические проблемы. Одной из наиболее важных и интересных проблем, связанных с офертой и акцептом, является «проблема публичной оферты». Данная проблема важна для изучения нами, поскольку достаточно часто оферта в договоре продажи недвижимости является публичной, но это утверждение является достаточно спорным. Оно следует из того, что оферта, в соответствии с законом, – это предложение лица, направленное другим лицам заключить договор на определенных условиях, оферта при этом должна содержать все существенные условия договора. Однако на практике рекламные и иные объявления о продаже недвижимости нельзя считать публичной офертой, поскольку в них не указан с достаточной степенью определенности предмет договора – недвижимое имущество, которым собственник желает распорядиться. Это означает, что делая такое объявление, собственник порождает последствия статьи 437 Гражданского кодекса – приглашение делать оферты, а, следовательно, покупатель не вправе просить суд

[4] Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Российская газета. № 211-212. 30.10.2001.

[5] О государственной регистрации недвижимости: Федеральный закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ (ред. от 02.08.2019, с изм. и доп., вступ. в силу с 23.01.2020) // Российская газета. № 156.17.07.2015.

понудить собственника имущества, отказавшегося передать ему это имущество, заключить с ним договор на условиях, указанных собственником в его заявлении о том, что он желает распорядиться своим имуществом путем заключения договора продажи недвижимости.

Следующую практическую проблему при заключении договора может вызывать получение акцепта с опозданием. Несомненно, что в условиях современного общества, с его развитыми системами связи такая проблема все более и более отходит на второй план. Тем не менее, анализ статьи 442 Гражданского кодекса, посвященной акцепту, полученному с опозданием, дает нам основания считать, что акцептант в случае опоздания акцепта по не зависящим от него причинам находится в несколько невыгодном положении, поскольку его вины в неполучении акцепта в срок нет. Однако он все же лишается права требовать исполнения договора от оферента, поскольку закон указывает на то, что оферент должен сообщить акцептанту о принятии его акцепта и, соответственно, его согласии заключить договор.

Но, как мы уже отмечали, чаще всего на практике при заключении договора продажи недвижимости используется следующая схема: собственник приглашает делать оферты, затем на это предложение отзываются оференты, а собственник решает – акцептовать ли ему их оферты. В этом случае при заключении договора, как правило, будет присутствовать процесс переговоров между сторонами, направленный на достижение ими соглашения относительно условий заключаемого между ними договора. В процессе переговоров их стороны должны путем своих оферт и акцептов сформировать условия договора. В этом процессе особую важность приобретает формулирование условий договора, в особенности его существенных условий, наиболее понятно и полно, исключая двойное толкование, неясность и тому подобные проблемы составления текста договора продажи недвижимости.

В связи с этим необходимо отметить то, что условия о предмете и его цене являются обязательными для установления сторонами, поскольку в противном случае договор между сторонами будет считаться незаключенным ввиду

отсутствия согласования сторонами существенных условий такого договора. Так, условие о предмете обязательно должно включать данные, позволяющие идентифицировать передаваемое имущество. Для недвижимого имущества такими данными будут данные государственного кадастрового учета и данные, полученные из технических документов на недвижимое имущество. Также, на наш взгляд, обязательно указание места нахождения недвижимого имущества.

Одной из основных проблем установления цены имущества является то, что лица достаточно часто указывают в договоре сумму значительно меньшую, чем та, что передается фактически с целью избежать несения бремени осуществления налоговых платежей, установленных нормами налогового законодательства, в случае, если данные доходы собственника будут облагаться налогом в соответствии с требованиями пункта 17.1 статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации[6]. Подобное установление условий о цене недопустимо, поскольку в случае возникновения спора покупатель практически никак не сможет доказать, что продавцу была передана иная денежная сумма, нежели указанная в договоре.

Кроме того, для сторон крайне необходимо четко и однозначно определить порядок расчетов по заключаемому договору, условия и порядок передачи предмета договора[7]. Это необходимо для исключения многих рисков, в частности рисков применения к договору понятия разумного срока, оплаты покупной цены по общим правилам гражданского законодательства. Наиболее безопасным является порядок оплаты, когда половина цены передается после заключения договора, а вторая половина в течение определенного срока после передачи имущества. Именно такой порядок оплаты позволяет минимизировать риски, связанные со злоупотреблениями правом при осуществлении оплаты. Также желательно, чтобы при этом платежи проводились с использованием банковских счетов сторон договора, поскольку это упрощает процесс

[6] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Собрание законодательства РФ. 07.08.2000. № 32. ст. 3340.

[7] Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (учебно-практический) / под ред. С.А. Степанова. 5-е изд., перераб. И доп. Москва: Проспект; Екатеринбург: Институт частного права. 2016. С. 868.

доказывания фактов совершения платежа, его размера, даты и других существенных условий платежа. Также в такой порядок необходимо внести условия о том, что передача имущества производится в течение определенного периода с момента оплаты первой части цены, что еще более минимизирует риски заключения договора продажи недвижимости между сторонами, поскольку, учитывая высокую стоимость недвижимого имущества, то, что у лица есть возможность передать половину покупной цены с высокой долей вероятности указывает на то, что это лицо платежеспособно и выплатит вторую часть покупной цены в срок.

Для сторон договора продажи жилого помещения также необходимо не упускать из внимания тот факт, что в таком договоре обязательно должен содержаться перечень лиц, сохраняющих право пользования этим жилым помещением после перехода прав на него к покупателю.

Договор купли-продажи недвижимости является консенсуальным, а потому считается заключенным с момента достижения сторонами соглашения по всем существенным условиям такого договора. Обычно достижение соглашения на практике фиксируется подписанием сторонами единого документа – собственно договора купли-продажи недвижимости, в котором отражаются условия достигнутого между ними соглашения. Но такого документа недостаточно для того, чтобы передача имущества была признана правомерной, поскольку для исполнения договора, в части передачи предмета договора, необходимо, чтобы стороны, в соответствии с требования закона подписали передаточный акт. Таким образом, сторонам после заключения договора купли-продажи недвижимости и наступления срока ее передачи необходимо подписать упомянутый нами передаточный акт. Он необходим для того, чтобы во-первых, засвидетельствовать факт передачи продавцом и принятия покупателем недвижимого имущества, во-вторых, засвидетельствовать факт передачи по договору надлежащего предмета, то есть именно того имущества, которое в соответствии с соглашением сторон должно быть передано по договору, а также установление того, что переданное

имущество отвечает требованиям о надлежащем качестве передаваемого имущества. Передаточный акт имеет огромное значение в отношениях по продаже недвижимости и очевидно, что он должен быть правильно оформлен сторонами, во избежание возникновения спора о том, было ли передано имущество, соответствует ли оно требованиям надлежащего качества.

В пункте 1 статьи 551 Гражданского кодекса устанавливается, что переход права собственности на недвижимость подлежит государственной регистрации. Однако законодательство не содержит механизма принудительно регистрации перехода права, кроме случая, когда сторона договора необоснованно уклоняется от регистрации перехода права.

В данном случае совместно с нормами гражданского законодательства действуют и нормы других отраслей права, в частности в случае с государственной регистрацией нормы ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» от 13 июля 2015 № 218-ФЗ.

Таким образом, в отношениях по продаже недвижимости огромное значение имеют и нормы других отраслей права. В основном они регулируют правила перехода права собственности на недвижимое имущество, но среди них есть и нормы, устанавливающие особые правила при распоряжении собственника принадлежащим ему недвижимым имуществом. Что же касается гражданского законодательства, то следует отметить, что нормы о продаже недвижимости в Гражданском кодексе Российской Федерации проработаны достаточно глубоко, и практически допускают пробелов в правовом регулировании данной группы правоотношений.

Список использованных источников и литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) // Собрание законодательства РФ. – 29.01.1996. – № 5. – ст. 410.

2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 06.02.2020) // Российская газета. – № 1. – 12.01.2005.

3. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Российская газета. – № 211-212. – 30.10.2001.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Собрание законодательства РФ. – 07.08.2000. – № 32. – ст. 3340.

5. О государственной регистрации недвижимости: Федеральный закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ (ред. от 02.08.2019, с изм. и доп., вступ. в силу с 23.01.2020) // Российская газета. – № 156. – 17.07.2015.

6. Брагинский. М. И. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский // М. – 2000. – 800 с.

7. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (учебно-практический) / под ред. С.А. Степанова. – 5-е изд., перераб. И доп. – Москва: Проспект; Екатеринбург: Институт частного права. – 2016. – 1648 с.

8. Цуканова, Е.Ю. Жилое помещение как объект недвижимости / Е.Ю. Цуканова, Т.В. Краснояружская // Электронный архив открытого доступа Белгородского государственного университета. – Белгород, 2016. – Режим доступа: http://dspace.bsu.edu.ru/handle/123456789/13960 (дата обращения: 27.02.2020 г.).