

К ВОПРОСУ О ПРИЗНАНИИ ДОГОВОРА ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАКЛЮЧЕННЫМ

Э.Д. Гаврилова, студент

Волгоградский государственный университет
(Россия, г. Волгоград)

DOI:10.24412/2500-1000-2026-2-2-206-210

Аннотация. В статье исследуется гражданско-правовая природа договора продажи недвижимости, анализируются конструкции: предварительный договор, конклюдентные действия сторон. Автор считает, что конклюдентная форма заключения договора допустима при условии полного исполнения обязательств. Согласование предмета договора приобретает новые формы в связи с ростом использования цифровых сервисов и простых электронных подписей. Автор уверен, что в связи с цифровизацией потребуется усиление правовых гарантий сторон при заключении договора продажи недвижимости.

Ключевые слова: незаключенность договора; договор продажи недвижимости; стороны договора; конклюдентные действия; гражданско-правовая конструкция.

При осуществлении продажи недвижимости, предусмотренной ст. 554 ГК РФ, необходимо сформулировать предмет договора таким образом, чтобы из него можно было выяснить сведения, позволяющие идентифицировать передаваемую недвижимость: адрес или вид объекта, его площадь, возможное расположение в составе других объектов и пр. Если же их согласование отсутствует, договор считается незаключенным. Причем юридические различия между заключением и исполнением договора продажи недвижимости во многом зависят от той гражданско-правовой конструкции, которую стороны используют в процессе подготовки документально оформленной (письменной) сделки продажи недвижимости (ст. 550 ГК РФ).

Представляется, что таких конструкций на практике в основном две: это предварительный договор продажи недвижимости и конклюдентные действия сторон по заключению этого договора. Поскольку основной договор заключается на существенных условиях, предусмотренных предварительным договором, при заключении предварительного договора продажи недвижимости в нем должны обязательно оговариваться предмет и цена основного договора продажи недвижимости [1, с. 231].

Надлежащее согласование сторонами предмета договора продажи недвижимости предполагается, и здесь выделяются проблемы обременения недвижимости и наличия

права собственности продавца на указанную недвижимую вещь. Так, при заключении предварительного договора продажи заложенного недвижимого имущества необходимо для совершения основного договора согласие залогодержателя, например банка-кредитора.

Продавец должен быть собственником недвижимости по предварительному договору ее продажи. Согласно устоявшейся судебной практике, если основной договор не заключен в установленный срок при внесенной покупателем денежной сумме, она подлежит возврату как аванс. Но в случае, если такая оплаченная недвижимость лишь будет создана или приобретена в будущем, то предварительный договор отсутствует. Суды должны рассматривать его как договор купли-продажи будущей недвижимости с условием об ее предоплате [2, с. 123]. Проблема, связанная с распоряжением недвижимым имуществом только при наличии права собственности продавца, является актуальной не только для предварительного, но и основного договора продажи недвижимости. Подходы судов по этой проблеме изменялись.

Так, до издания постановления Пленума ВАС РФ от 11.07.2011 № 54 «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем» [3] суды считали, что продавец может распоряжаться недвижимостью только после

государственной регистрации права собственности на нее. Пленум ВАС РФ разъяснил, что отсутствие у продавца в момент заключения договора продажи недвижимости права собственности на имущество не порождает автоматически недействительность данного договора, поскольку ГК РФ не запрещает заключение договоров, по условиям которых право собственности продавца на недвижимость возникнет в будущем (договор купли-продажи будущей недвижимой вещи). При этом, государственная регистрация перехода права собственности к покупателю недвижимого имущества возможна лишь при наличии зарегистрированного первичного права собственности продавца на это имущество. Из разъяснения следовала возможность значительного растягивания по времени процесса создания объекта недвижимости, сделки по распоряжению им и перехода права собственности к покупателю.

Тем не менее, представляется, что такие разъяснения Пленума ВАС РФ вряд ли являются обоснованными, поскольку высший судебный орган фактически подменил понятие «товар» в смысле п. 2 ст. 455 ГК РФ формулировкой «право собственности на товар», что неравнозначно друг другу. Вследствие этого разъяснения оставляют место двусмысленности: идет ли речь действительно только о будущих объектах недвижимости либо о существующих объектах, право собственности на которые просто не зарегистрировано в ЕГРН на момент заключения договора? В этой связи полагаем, что нужно рассматривать вопрос об актуальности сделанных подобных разъяснений. Представляется, что следует вернуться к ранее действовавшей практике распоряжения недвижимостью только после государственной регистрации первичного права собственности на нее. Объекты незавершенного строительства в настоящее время также относятся к недвижимым вещам (п. 1 ст. 130 ГК РФ). Сегодня распоряжение т.н. не построенной (не введенной в эксплуатацию) будущей недвижимостью осуществляется в рамках правоотношений, регулируемых Федеральным законом от 30.12.2004 № 214-ФЗ» [4].

В научной литературе предлагается рассматривать конклюдентные действия сторон по передаче продавцом недвижимого имуще-

ства, принятию и оплате его покупателем как факт заключения договора продажи недвижимости [5, с. 30]. Эта позиция находит своих сторонников среди практических работников. В соответствии со ст. 550 ГК РФ договор продажи недвижимости заключается в простой письменной форме, государственной регистрации же подлежит переход права собственности. Между тем, ранее государственной регистрации подлежал как сам договор продажи жилого помещения, так и переход права собственности на него. В связи с вступлением в силу с 01.03.2013 указанных изменений стало возможным заключать договор продажи жилых помещений в простой письменной форме, что обусловило возможность применения к ним общих правил совершения сделок.

Следует отметить, что в силу п. 1 ст. 433 ГК РФ договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта. С учетом п. 3 ст. 434 ГК РФ письменная форма договора считается соблюденной, если письменное предложение заключить договор принято в порядке, предусмотренном п. 3 ст. 438 ГК РФ. Ученые и практические работники видят возможность заключения договора продажи недвижимости путем конклюдентных действий в связи с тем, что само совершение получившим оферту лицом в установленный для акцепта срок действий по выполнению условий договора (например, отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т.п.) считается акцептом, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или не указано в оферте. Однако остается неясным, как преодолеть с помощью конклюдентной формы сделки императивные нормы ГК РФ о незаключенности договора продажи недвижимости, если стороны не согласовали предмет и цену указанного договора (ст.ст. 554, 555 ГК РФ), и возможно ли это вообще?

Например, Постановлением Президиума ВАС РФ от 27.04.2002 № 11011/01 по делу № А40-23029/00-37-199 указано, что исполнение договора продажи недвижимости с не согласованным достаточно определенно предметом является основанием для признания договора незаключенным. В то же время постановлением Арбитражного суда Северо-

Кавказского округа от 11.12.2017 № Ф08-9686/2017 по делу № А22-1267/2016 разъяснено следующее: неопределенность предмета договора и проблема его незаключенности подлежат обсуждению сторонами до начала его реального исполнения. Сторона, исполнившая договор и не оспорившая объект купли-продажи, считается подтвердившей его действие, вследствие чего договор должен признаваться заключенным. Аналогичная ситуация складывается с ценой продаваемой недвижимости: Постановлением ФАС Московского округа от 03.03.2014 № Ф05-17265/2013 по делу № А41-46151/12 разъяснено, что цена земельного участка определялась и отменялась как постановлениями администрации муниципального образования, так и решениями арбитражных судов двух инстанций. Однако суды не приняли во внимание факт полного исполнения сделки обеими сторонами без возражений и оговорок по цене, следовательно, неопределенности в данном вопросе не возникло, и договор следует признать заключенным.

Интересным представляется позиция В.В. Мещеряковой о важности учета вины стороны в неопределенности предмета и несогласованности цены продажи недвижимости. Так в случае, если имела место явная и очевидная некомпетентность сторон или специальный умысел (например, совершение мнимой и притворной сделок), то можно ставить вопрос о несогласованности существенных условий для целей заключения договора [6, с. 485]. Соответственно добросовестное и разумное поведение сторон при выработке существенных условий договора, оказавшихся должным образом не согласованными, должно толковаться судами в пользу сохранения договора, что соответствует ключевым принципам гражданского законодательства.

Как отмечено рядом авторов, юридическим составом приобретения права собственности на недвижимость следует считать заключение договора продажи недвижимости, принятие решения о регистрации перехода права собственности к покупателю, а также передача недвижимости [7, с. 82]. Причем по вопросу передачи недвижимого имущества существует дискуссия, относится ли она к стадии заключения или исполнения данного договора.

С учетом того, что договор продажи недвижимости является консенсуальным (ст. 549 ГК РФ), то передача недвижимости является исполнением договора. Однако, если встать на точку зрения, что договор продажи недвижимости может заключаться путем совершения конклюдентных действий, то передача, принятие и оплата указанного недвижимого имущества может рассматриваться и как способ заключения договора.

Более того, много вопросов возникает о формах и способах расчетов (оплаты) цены недвижимого имущества в договоре его продажи. Покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено законом или договором (п. 1 ст. 486 ГК РФ). Возникает вопрос, можно ли считать предварительную оплату не переданного продавцом товара либо соответственно оплату в рассрочку или в кредит переданного продавцом недвижимого имущества подтверждением факта заключения договора продажи недвижимости? Особенно это заметно в случае перехода права собственности на недвижимость к покупателю только после полной оплаты данного товара (ст. 491 ГК РФ) [8, с. 54].

На наш взгляд, заключение договора продажи недвижимости можно считать подтвержденным фактом лишь в случае полного конклюдентного исполнения сделки обеими сторонами. При наличии частичного исполнения сделки или исполнения только одной из сторон имеет место нарушение п. 3 ст. 438 ГК РФ неполный акцепт или исполнение с оговорками (условиями), поэтому судам при возникновении подобных споров следовало бы признавать такие договоры незаключенными с применением норм о неосновательном обогащении (ст. 1102 ГК РФ).

При этом, сама конклюдентная форма заключения договора продажи недвижимости порождает коллизии, связанные с нарушением прав продавцов и покупателей, обычно распространенных на стадии исполнения. Нарушение обязанности покупателя по оплате переданной недвижимости может предоставлять продавцу право требовать расторжения договора продажи недвижимости и возврата товара, взыскания неустойки и т.д. А вот более всего могут пострадать интересы покупа-

теля, внесшего предоплату за недвижимость, что связывается с недобросовестным поведением продавца или по объективным причинам: смерть продавца или уклонение его от государственной регистрации сделки [9, с. 74], банкротство продавца-должника, в отношении которого конкурсный управляющий заявляет иски о переводе прав продавца на кредиторов [10, с. 223].

В этой связи актуальным представляется применение такой гарантии защиты прав покупателя при заключении договора, как использование для расчетов между сторонами банковской ячейки. Продавец может получить деньги за переданную покупателю недвижимость в банке после выполнения всех необходимых условий по сделке: наличие письменного договора, актов передачи имущества, документов об оплате переданного имущества, приложения технической (инвентаризационной) документации на товар [11, с. 188]. Вместе с тем, это делает невозможным конклюдентную форму сделки, поскольку профессионально действующий на рынке банк будет требовать простую письменную форму сделки в виде одного документа, подписанного сторонами. Между тем, отсутствие полных расчетов с продавцом до момента государственной регистрации перехода права собственности на недвижимость к покупателю разрушает

баланс частных интересов сторон при заключении договора и приводит к эффекту частичного или дефектного исполнения, ставящего факт заключения договора под сомнение. В иных ситуациях реализация находится в зависимости от наличия у банка лицензии, надежности его оборудования и условий аренды и доступа к ячейке, что влияет на процесс заключения договора в качестве посторонних факторов [12, с. 188].

Споры в судебной практике по вопросу признания договоров продажи недвижимости заключенными возникают не только по основаниям недостаточной ясности и определенности соответствующего регулирования, но и по причине ошибок и правовой неграмотности сторон. Необходимо исходить из того, что в силу ст. 550 ГК РФ основная форма заключения договора продажи недвижимости является простой письменной. Если заключение предварительного договора носит в известной степени обеспечительный характер в отношении будущих обязательств сторон по основному договору продажи недвижимости, то применение конклюдентных действий при заключении этой категории договоров должно рассматриваться все-таки как нетипичный прием, обусловленный особыми обстоятельствами, и в качестве общего правила не должно иметь место.

Библиографический список

1. Тимофеева К.В. О некоторых вопросах, возникающих при заключении предварительного договора продажи недвижимости // Образование и право. – 2015. – № 7 (71). – С. 229-235.
2. Дробязко Ю.С. Правовые проблемы согласования предмета договора при заключении предварительного договора купли-продажи недвижимости // Академическая публицистика. – 2020. – № 10. – С. 121-125.
3. Постановление Пленума ВАС РФ от 11.07.2011 N 54 «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем» // СПС КонсультантПлюс.
4. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ 03.01.2005. N 1 (часть 1). ст. 40.
5. Уруков В.Н, Урукова А.В. Правовое значение конклюдентных действий для признания договора продажи недвижимости состоявшимся // Право и экономика. – 2012. – № 1 (287). – С. 25-31.
6. Мещерякова В.В. Существенные условия договора продажи недвижимости // Трансформация права: Материалы IV всероссийского научно-практического форума молодых ученых и студентов, Екатеринбург, 22-27 ноября 2021 года. – Екатеринбург: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный юридический университет», 2022. – С. 482-486.
7. Агильдин В.В, Груздев В.В. Приобретение права собственности по договору продажи недвижимости // Аграрное и земельное право. – 2011. – № 6 (78). – С. 79-82.

8. Кобылинская Л.А. К вопросу о содержании договора купли-продажи недвижимости / Л.А. Кобылинская // Теория права и межгосударственных отношений. – 2022. – Т. 2. – № 10 (22). – С. 50-56.

9. Рябова Е.И. Проблемные аспекты исполнения договора купли-продажи недвижимости // Закон. Право. Государство. – 2018. – № 3 (19). – С. 72-75.

10. Дадаян Е.В. К вопросу о способах (порядке) расчетов по договору купли-продажи недвижимости // Евразийский юридический журнал. – 2024. – № 8 (195). – С. 143-144.

11. Безуглова Е.С., Клянчина М.С., Шевченко К.В. Возможные мошеннические действия при заключении договоров купли-продажи объектов недвижимости // Аграрное и земельное право. – 2024. – № 2 (230). – С. 220-224.

12. Лошакова И.С. Цена договора и ответственность сторон по договору купли-продажи недвижимости // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых – 2018: Сборник научных статей 6-й Международной молодежной научной конференции: в 4 томах, Курск, 13-14 ноября 2018 года / Ответственный редактор Горохов А.А. Том 2. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2018. – С. 182-189.

ON THE ISSUE OF RECOGNIZING A REAL ESTATE SALE AGREEMENT AS CONCLUDED

E.D. Gavrilova, Student
Volgograd State University
(Russia, Volgograd)

***Abstract.** This article examines the civil law nature of a real estate sale agreement, analyzing its various structures: preliminary agreement and implied actions of the parties. The author notes that the implied form of contract is permissible provided that obligations are fully fulfilled. Coordination of the subject matter of a contract is taking on new forms due to the increasing use of digital services and simple electronic signatures. The author believes that digitalization will require strengthening the legal guarantees of the parties when concluding a real estate sale agreement.*

***Keywords:** non-conclusion of a contract; real estate sale agreement; parties to the contract; implied actions; civil law structure.*