

ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

БЛЯХАРСЬКИЙ ЯРОСЛАВ СТАНІСЛАВОВИЧ

УДК 346.7: 346.3

ДИСЕРТАЦІЯ
ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ
ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

12.00.04 – господарське право, господарсько-процесуальне право
(081 – Право)

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Я.С. Бляхарський

*Дисертація є ідентичною іншим
примірникам дисертації*

*Вчений секретар спеціалізованої
вченої ради К 11.051.12*

к.ю.н.  Ю.М. Павлюченко

Науковий керівник:

Чудик-Білоусова Надія Іванівна,
кандидат юридичних наук, доцент

Хмельницький – 2021

АНОТАЦІЯ

Бляхарський Я. С. Господарсько-правове регулювання девелоперської діяльності. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук за спеціальністю 12.00.04 – господарське право, господарсько-процесуальне право (081 Право). – Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова Хмельницької обласної ради, Хмельницький, 2021.

Об’єктом дослідження є господарські відносини у сфері організації будівництва нерухомості.

Предметом дослідження є господарсько-правове регулювання девелоперської діяльності.

У розділі 1 «Загальнотеоретичні основи господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності» обґрунтовано багатозначність змісту категорії «девелопмент нерухомості», яка знаходить свій вияв у трьох самостійних розуміннях: 1) як вид підприємницької діяльності (девелоперська діяльність); 2) як матеріально-технічне якісне перетворення нерухомості; 3) як управлінський процес. Запропоновано визначення поняття девелоперської діяльності як підприємницької діяльності девелопера, спрямованої на організацію в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов’язаних зі створенням чи якісним перетворенням об’єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об’єктів нерухомості. Уточнено ознаки девелоперської діяльності.

Угруповано принципи девелоперської діяльності на загальні та спеціальні. До останніх віднесено орієнтацію на потреби ринку нерухомості, баланс суспільних потреб та приватних інтересів учасників девелоперської діяльності, оптимальність, ефективність, комплексність, стадійність (поетапність),

планомірність, координацію, темпоральну визначеність, раціональне використання ресурсів.

Уточнено класифікацію девелоперської діяльності в частині її поділу, залежно від факту інвестування девелопером девелоперського проєкту, на: 1) девелоперську діяльність, яка передбачає надання девелоперських послуг винятково за винагороду, розмір або порядок визначення якої обумовлюється сторонами (девелопер не інвестує власними чи залученими від свого імені коштами девелоперський проєкт); 2) девелоперську діяльність, яка передбачає надання девелоперських послуг за винагороду одночасно зі здійсненням девелопером інвестування власних чи залучених від свого імені коштів у девелоперський проєкт.

Угруповано науково-теоретичні підходи щодо визначення правової природи девелоперського проєкту. Запропоновано визначення поняття «девелоперський проєкт» як обмеженої в часі, просторі, ресурсах, вимогах якості та кількості унікальної сукупності взаємопов'язаних процесів, які здійснюються девелопером для організації створення нових чи якісного перетворення наявних об'єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок), підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості. Додатково обґрунтовано необхідність поділу всього циклу реалізації девелоперського проєкту на стадії (етапи).

Конкретизовано, що девелоперська діяльність та пов'язані з нею відносини регулюються сукупністю норм права на двох рівнях – міжнародному та національному. Останній включає п'ять основних груп: 1) господарське і цивільне законодавство; 2) земельне законодавство; 3) законодавство про інвестиційну діяльність; 4) законодавство про архітектурну, будівельну та проєктну роботу; 5) технічні регламенти, національні стандарти та державні будівельні норми.

У розділі 2 «Правовий статус девелопера як суб'єкта девелоперської діяльності» запропоновано визначення поняття девелопера як суб'єкта господарювання, який на договірних засадах здійснює підприємницьку діяльність, спрямовану на організацію в інтересах замовника та інших вигодонабувачів сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до

фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості (девелоперську діяльність).

Доопрацьовано поділ девелоперів на види за різними ознаками. Запропоновано класифікувати девелоперів за ознакою функціонального спрямування об'єктів нерухомості, щодо яких реалізуються девелоперські проєкти, на: 1) девелоперів житлової нерухомості; 2) девелоперів нежитлової нерухомості; 3) девелоперів комбінованої нерухомості (включає житлову та нежитлову нерухомість). Додатково угруповано девелоперів за ознакою класу наслідків (відповідальності) об'єкта, щодо якого реалізовується девелоперський проєкт, на: 1) девелоперів будівель і споруд зі значними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС3); 2) девелоперів будівель і споруд із середніми (клас наслідків СС2) та незначними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС1).

Обґрунтовано необхідність встановлення на законодавчому рівні додаткових вимог щодо здійснення обов'язкового страхування відповідальності та обрання організаційно-правової форми господарювання у вигляді юридичної особи для девелоперів, які реалізують девелоперські проєкти, пов'язані з будівництвом житла або будівель і споруд зі значними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС3).

Здійснено розмежування понять «девелопер», «замовник», «забудовник», «генеральний підрядник», «інвестор», «рієлтор» за обсягом їхніх прав, обов'язків, завдань тощо.

Доведено наявність двох взаємообумовлених складників мети девелопера – отримання ним прибутку в ході здійснення девелоперської діяльності та забезпечення отримання замовником доходу чи іншої, визначеної ним вигоди внаслідок максимального підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості наявних чи створених об'єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок).

Аргументовано, що завдання девелопера в договірних девелоперських відносинах повинні відповідати його меті та полягають у досягненні певних проміжних результатів. Уточнено, що перелік, обсяг та зміст завдань девелопера в кожному конкретному випадку може значно відрізнятись і визначається у взаємозв'язку зі стадіями (етапами) реалізації девелоперського проєкту.

Обґрунтовано, що функції девелопера повинні відображати окремі напрямки його діяльності, та запропоновано поділяти їх на основні (аналітичну, інноваційну (творчу), ініціативну, посередницьку, документального забезпечення, ресурсну, управлінську, організаційну, інформаційно-консультативну) та додаткові (соціальну, економічну, стимулювальну, новаторську та інші функції).

Додатково аргументовано, що конкретний перелік прав та обов'язків девелопера залежить від таких факторів: 1) виду девелоперської діяльності, який здійснюється девелопером; 2) домовленостей між замовником та девелопером, закріплених у девелоперському договорі; 3) виду девелоперського проєкту, який реалізується; 4) стадій (етапів) реалізації девелоперського проєкту. Удосконалено поділ прав та обов'язків девелопера на два рівні: ті, що існують протягом усього часу реалізації девелоперського проєкту, а також ті, що притаманні лише для окремих стадій (етапів) його реалізації. Угруповано права та обов'язки девелопера на два рівні: 1) ті, що існують протягом усього часу реалізації девелоперського проєкту; 2) ті, що притаманні лише для окремих стадій (етапів) реалізації девелоперського проєкту.

У розділі 3 *«Договірне регулювання девелоперської діяльності»* аргументовано, що девелоперський договір за своєю правовою природою є непоіменованим, укладеним на підставі волевиявлення його сторін, взаємним (двостороннім), відплатним, консенсуальним, строковим, речово-зобов'язальним, може бути договором на користь його сторін та договором на користь третьої особи, вільний (волюнтарний) договір.

Запропоновано визначення девелоперського договору з конкретизацією, що ним є договір, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов'язується за винагороду забезпечити від свого імені (якщо інше

не передбачено договором або законом) в інтересах замовника й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

Визначено місце девелоперського договору в системі господарських договорів та здійснено його відмежування від таких договірних конструкцій, як: агентський та концесійний договори, договори про спільну діяльність, простого товариства, управління майном, доручення, комісії, підряду.

Угруповано девелоперські договори за ознакою наявності чи відсутності факту інвестування девелопером власних коштів у реалізацію девелоперського проєкту на два види: простий та з інвестиційним елементом, – а також уточнено поняття таких договорів.

Обґрунтовано необхідність віднесення до істотних умов девелоперського договору предмета, строку, ціни, розмір очікуваного підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості об'єкта нерухомості, створеного чи отриманого в результаті його якісного перетворення, концепції та механізмів залучення до реалізації девелоперського проєкту грошових коштів інвесторів, набувачів майнових прав на об'єкт нерухомості. Аргументовано, що для девелоперського договору з інвестиційним елементом істотною умовою є також інформація про порядок розподілу між сторонами прав на об'єкт нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність. Конкретизовано, що предметом девелоперського договору є девелоперські послуги. Запропоновано відносити до предмета девелоперського договору також інформацію, яка дозволяє чітко ідентифікувати наявний або такий, що буде створений у майбутньому, об'єкт нерухомості (в тому числі земельну ділянку), щодо якого реалізується девелоперський проєкт.

Аргументовано необхідність дотримання простої письмової форми для укладення простого девелоперського договору (якщо жодна зі сторін не

вимагатиме його нотаріального посвідчення) та письмової з обов'язковим нотаріальним посвідченням – для девелоперського договору з інвестиційним елементом.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що вони можуть бути використані у нормотворчій діяльності – для вдосконалення господарського законодавства, зокрема норм Господарського кодексу України та Національного класифікатора України «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010»; правозастосовній діяльності – під час формування й реалізації договірних відносин між замовниками та девелоперами; науково-дослідній діяльності – для проведення подальших наукових досліджень з проблем господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності у сфері будівництва; освітній діяльності – під час підготовки підручників, навчальних посібників, науково-практичних коментарів та під час викладання дисципліни «Господарське право».

Наведені в дисертаційній роботі узагальнення та рекомендації можуть бути корисними у практичній діяльності суб'єктів господарювання. Окремі положення результатів дослідження впроваджено в практичній діяльності суб'єктів господарювання, які здійснюють девелоперську діяльність, що підтверджується довідкою №11/05-1 від 11 травня 2021 року, виданою ТОВ «Строй Сіті Девелопмент», довідкою № 24-1/05 від 17 травня 2021 року, виданою ТОВ «Будівельна група «Авіла», довідкою № 05-21 від 26 травня 2021 року, виданою ТОВ «СК Інвест Груп».

Результати дослідження представлені як пропозиції з удосконалення законодавчої основи господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності за напрямками: 1) включення окремої глави до Господарського кодексу України щодо визначення правових засад здійснення девелоперської діяльності; 2) запровадження до Класифікатора видів економічної діяльності ДК 009:2010 девелоперської діяльності як окремого виду; 3) внесення змін і доповнень до спеціальних законів України «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про інвестиційну діяльність», «Про фінансово-кредитні механізми і управління

майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», спрямованих на визначення місця девелопера серед учасників будівництва, визначення його прав, обов'язків та відповідальності тощо.

Ключові слова: девелопмент, девелоперська діяльність, девелоперський проєкт, девелопер, девелоперський договір, девелоперська послуга.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у наукових фахових виданнях України та наукових виданнях інших держав:

1. Бляхарський Я. С. Девелопмент нерухомості» та «девелоперська діяльність»: зіставлення понять та їхні характерні ознаки. *Університетські наукові записки*. 2018. № 2. С. 111–124.

2. Бляхарський Я. С. Визначення девелоперської діяльності як окремого виду економічної діяльності. *Університетські наукові записки*. 2020. № 3–4(75–76). С. 234–248.

3. Бляхарський Я. С. Місце девелоперського договору серед договорів у будівельній галузі. *Університетські наукові записки*. 2020. № 6 (78). С. 199–209.

4. Бляхарський Я. С. Девелоперський договір: поняття і характеристика. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2021. № 5. С. 78–81.

5. Бляхарський Я. С. Види девелоперської діяльності у сфері будівництва. *Visegrad Journal on HumanRights*. 2021. № 1. С. 299–303.

6. Bliakharskyi Y. Developer as a Special Business Entity in the Field of construction. *Art and Science*. 2021. № 2. С. 49–65.

Матеріали наукових конференцій:

7. Бляхарський Я. С. Перспективи нормативно-правового регулювання девелоперської діяльності в Україні. *Будівельне право: проблеми теорії і практики* : зб. тез Другої міжн. наук.-практ. конф. (м. Київ, 6 грудня 2018 р.). Київ, 2018. С. 126–132.

8. Бляхарський Я. С. Проблема класифікації девелоперської діяльності як окремого виду економічної діяльності. *Актуальні проблеми юридичної науки* : зб. тез Міжн. наук. конф. «Вісімнадцяті осінні юридичні читання» (м. Хмельницький, 25 жовтня 2019 р.). Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2019. С. 408–410.

9. Бляхарський Я. С. Співвідношення понять «девелоперська діяльність» та «організація будівництва будівель». *Будівельне право: проблеми теорії і практики* : зб. тез Міжн. наук.-практ. конф. (м. Київ, 4 грудня 2019 р.). Київ, 2019. С. 140–146.

10. Бляхарський Я. С. До проблеми визначення поняття «девелоперський проєкт». *Управлінські та правові засади забезпечення розвитку України як європейської держави* : матер. XXIV щорічної звітної наук. конф. науково-педагогічних працівників, докторантів та аспірантів із заочною формою участі (м. Хмельницький, 27 квітня – 30 квітня 2020 р.). Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2020. С. 97–98.

11. Бляхарський Я. С. До проблеми визначення юридичної конструкції девелоперського договору у сфері будівництва. *Science, society, education: topical issues and development prospects* : матер. VI Міжн. наук.-практ. конф. із заочною формою участі (м. Харків, 10–12 травня 2020 року). Харків, 2020. С. 1050–1058.

12. Бляхарський Я. С. До проблеми визначення поняття «девелопер». *Актуальні проблеми юридичної науки* : зб. тез Міжн. наук. конф. «Дев'ятнадцяті осінні юридичні читання» (м. Хмельницький, 23 жовтня 2020 р.). Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2020. С. 348–350.

13. Бляхарський Я. С. Девелоперський та агентський договори: порівняльний аспект. *Договір як універсальна форма правового регулювання* : матер. Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Івано-Франківськ, 26 березня 2021 р.). Івано-Франківськ, 2021. С. 108–111.

14. Бляхарський Я. С. Види девелоперського договору у будівництві. *Global and regional aspects of sustainable development* : III International Scientific and

Practical Conference (Copenhagen, May 4–5, 2021). Copenhagen, 2021. Pp. 253–261.

15. Бляхарський Я. С. До питання визначення істотних умов та форми девелоперського договору. *Scientific community: interdisciplinary research* : матер. IV Міжн. наук.-практ. конф. (м. Гамбург, 18–19 травня 2021 р.). Гамбург, 2021. С. 341–348.

ABSTRACT

Bliakharskyi Yaroslav. Economic and legal regulation of development activities. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

The dissertation on receiving a scientific degree of the candidate of legal sciences on a specialty 12.00.04 – Economic Law, Economic Procedural Law (081 Law). – Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law of the Khmelnytsky Regional Council, Khmelnytsky, 2021.

The object of research is economic relations in the field of real estate construction.

The subject of the research is the economic and legal regulation of development activities.

In Section 1 "General theoretical foundations of development economic and legal regulation" is substantiates the ambiguity of the category content "real estate development", which is manifested in three independent understandings: 1) as a type of business (development activity), 2) as a material and technical quality transformation of real estate, 3) as a management process. In the research is proposed to define the concept of development as a business activity of the developer, aimed at organizing in the interests of the customer a set of actions for the development, direct implementation and involvement in financing projects related to the creation or quality transformation of real estate, increasing their market value and investment attractiveness, comprehensive preparation of the land plot for further construction, construction of new or reconstruction of existing real estate. In the research are specified the signs of development activity.

In the research are grouped and divided the principles of development into general and special. The latter include: focus on the needs of the real estate market, the balance of public needs and private interests of participants in development, optimality, efficiency, complexity, phasing, planning, coordination, temporal certainty, rational use of resources.

In the research the classification of development activities has been clarified, which will partially extend from the fact of investment development by the developer of the development project to: development activities that will ensure the progress of public services, especially for remuneration, size or procedure for determining your participation in programs); development activity, which seeks proposals from development services for a fee at the same time as the developer invests in the owners or involved on their behalf in the development project;

In the research are grouped the scientific and theoretical approaches to determining the legal nature of the development project. In the article is proposed to define the concept of "development project" as limited in time, space, resources, quality requirements and quantity of a unique set of interconnected processes carried out by the developer to organize the creation of new or high-quality transformation of existing real estate (including land plots), increasing their market value and investment attractiveness. Additionally, in the article is substantiated the need to divide the entire development cycle of the development project at the stage (phasing).

In the research is specified that development activities and related relations are regulated by a set of law rules at two levels - international and national. The latter includes five main groups: 1) economic and civil law; 2) land legislation; 3) legislation on investment activities; 4) legislation on architectural, construction and design work; 5) technical regulations, national standards and state building norms.

In Section 2 "Legal status of the developer as a subject of development" is offers a definition of the developer concept as a business entity that carries out business activities on a contractual basis, aimed at organizing in the interests of the customer and other beneficiaries a set of actions for development, direct implementation and involvement to finance projects related to the creation or quality transformation of real

estate, increasing their market value and investment attractiveness through comprehensive preparation of land for further development, construction of new or reconstruction of existing real estate (development activities).

In the research has been improved the division of developers into types on various grounds. Also in article is proposed to classify developers on the basis of the real estate functional direction, in respect of which development projects are implemented, into: 1) developers of residential real estate; 2) developers of non-residential real estate; 3) developers of combined real estate (including residential and non-residential real estate). Additionally, developers are grouped on the basis of the consequences (responsibility) class of the object in respect of which the development project is implemented, into: 1) developers of buildings and structures with significant consequences of the object failure (consequence class CC3); 2) developers of buildings and structures with medium (class of consequences CC2) and insignificant consequences of the object failure (class of consequences CC1).

In the article has been justified the necessity to establish at the legislative level additional requirements for the implementation of compulsory liability insurance and the choice of organizational and legal form of management in the form of a legal entity for developers implementing development projects related to the construction of housing or buildings and structures with significant consequences of failure project (class of consequences CC3).

In the article the concepts of "developer", "customer", "developer", "general contractor", "investor", "realtor" are distinguished according to the scope of their rights, responsibilities, tasks, etc.

In the article is proved the existence of two interdependent components of the developer's goal: its profit in the course of development activities and ensuring the customer's income or other benefits determined by developer due to the maximum increase in market value and / or investment attractiveness of existing or created real estate (including land).

In the research is argued that the tasks of the developer in the contractual development relationship should meet its purpose and are to achieve certain

intermediate results. It is specified that the list, scope and content of the developer's tasks in each case may differ significantly and is determined in relation to the stages (stages) of the development project.

It is substantiated that the functions of the developer should reflect certain areas of its activities and proposed to divide them into basic (analytical, innovative (creative), initiative, mediation, documentation, resource, management, organizational, information and consulting) and additional (social, economic, stimulating), innovative and other features).

In addition, it is argued that the specific list of rights and responsibilities of the developer depends on the following factors: 1) the type of development activity carried out by the developer; 2) agreements between the customer and the developer, enshrined in the development agreement; 3) the type of development project that is being implemented; 4) stages (phases) of implementation of the development project. The division of rights and responsibilities of the developer into two levels has been improved: those that exist throughout the development of the development project, as well as those that are inherent only in certain stages (stages) of its implementation. The rights and responsibilities of the developer are grouped into two levels: 1) those that exist throughout the implementation of the development project; 2) those that are inherent only in certain stages (phases) of the development project.

In the section 3 "*Contractual regulation of development activity*" argues that the development agreement by its legal nature is unnamed, concluded on the basis of the will of its parties, mutual (bilateral), repayable, consensual, term, materially binding, may be a contract for its parties and the contract in favor of a third party, a free (voluntary) contract.

In the article is proposed to define a development contract with the specification that it is a contract under which one party (customer) instructs, and the other party (developer) undertakes to provide for a fee on its own behalf (unless otherwise provided by contract or law) in the interests of the customer and others beneficiaries organization and implementation, including by third parties, of a set of factual and / or legal actions aimed at the development, direct implementation and involvement in financing of

projects related to the creation or quality transformation of real estate to increase their market value and investment attractiveness.

The place of the development agreement in the system of economic agreements is determined and its separation from such contractual constructions as: agency and concession agreements, agreements on joint activity, simple partnership, property management, power of attorney, commission, contract is carried out.

Development agreements are grouped on the basis of the presence or absence of the developer's investment of own funds in the implementation of the development project into two types: simple and with an investment element, and also the concept of such agreements is clarified.

In the research is justified the necessity to include the subject, term, price, size of the expected increase in market value and / or investment attractiveness of the real estate object, created or obtained as a result of its qualitative transformation, concept and mechanisms of attracting investors' money to the development project and acquirers of property rights to real estate. It is argued that for a development agreement with an investment element, an essential condition is also information about the order of distribution between the parties of the rights to the real estate to which the development activity is directed. It is specified that the subject of the development agreement is development services. It is proposed to include in the subject of the development contract also information that allows to clearly identify the existing or such that will be created in the future real estate (including land plot), for which the development project is implemented.

In the research is argued that it is necessary to follow a simple written form for concluding a simple development agreement (if neither party requires its notarization), and a written one with a mandatory notarization agreement - for a development agreement with an investment element.

The practical significance of the research results is that they can be used in: rule-making activities - to improve economic legislation, in particular, the rules of the Commercial Code of Ukraine and the National Classification of Ukraine "Classification of economic activities DK 009: 2010"; law enforcement activities - during the formation

and implementation of contractual relations between customers and developers; research activities - to conduct further research on the problems of economic and legal regulation of development activities in the field of construction; educational activities - during the preparation of textbooks, manuals, scientific and practical comments and in the teaching of the discipline "Business Law".

The generalizations and recommendations given in the dissertation work can be useful in the practical activities of business entities. Some provisions of the research results are implemented in the practice of economic entities engaged in development activities, as evidenced by the certificate №11 / 05-1 of May 11, 2021, issued by LLC "Stroy City Development", certificate № 24-1 / 05 of 17 May 2021, issued by Avila Construction Group LLC, certificate № 05-21 dated May 26, 2021, issued by SK Invest Group LLC.

The results of the study are presented as proposals for improving the legal framework of economic and legal regulation of development activities in the following areas: 1) inclusion of a separate chapter in the Commercial Code of Ukraine to determine the legal basis for development activities; 2) introduction into the Classifier of types of economic activity DK 009: 2010 of development activity as a separate type; 3) amendments to the Special Laws of Ukraine "On Regulation of Urban Development", "On Investment Activity", "On Financial and Credit Mechanisms and Property Management in Housing Construction and Real Estate", aimed at determining the place of the developer among the participants in construction, determination of his rights, duties and responsibilities, etc.

Key words: development, development activity, development project, developer, development contract, development service.

LIST OF PUBLISHED RESEARCH WORKS ON THE TOPIC OF THE DISSERTATION

Articles in scientific professional publications of Ukraine and scientific publications of other countries:

1. Bliakharskyi Y.S. "Real Estate Development" and "Development Activity ": Comparison of Concepts and Their Characteristics. *University scientific notes*. 2018. № 2. Pp. 111–124.
2. Bliakharskyi Y.S. Definition of development activity as a separate type of economic activity. *University scientific notes*. 2020. № 3–4(75–76). Pp. 234–248.
3. Bliakharskyi Y.S. The place of the development contract among the contracts in the construction industry. *University scientific notes*. 2020. № 6 (78). Pp. 199–209.
4. Bliakharskyi Y.S. Development contract: concept and characteristics. *Legal scientific electronic journal*. 2021. № 5. Pp. 78–81.
5. Bliakharskyi Y.S. Types of development activities in the field of construction. *Visegrad Journal on Human Rights*. 2021. № 1. Pp. 299–303.
6. Bliakharskyi Y.S. Developer as a Special Business Entity in the Field of construction. *Art and Science*. 2021. № 2. Pp. 49–65.

Proceedings of scientific conferences:

7. Bliakharskyi Y.S. Prospects of normative-legal regulation of development activity in Ukraine. *Construction law: problems of theory and practice*: con. these of Second International Scientific Conference (Kyiv city, December 06, 2018). Kyiv city, 2018. Pp. 126–132.
8. Bliakharskyi Y.S. The problem of classification of development activity as a separate type of economic activity. *Actual problems of legal science*: con. these of International Scientific Conference «Eighteenth Autumn Legal Readings» (Khmelnysky, October 25, 2019). Khmelnytskyi: Khmelnytskyi University of Management and Law by Leonid Yuzkov, 2019. Pp. 408–410.
9. Bliakharskyi Y.S. Correlation between the concepts of "development" and "organization of building construction". *Construction law: problems of theory and practice*: con. these of International Scientific Conference (Kyiv city, December 04, 2019). Kyiv city, 2019. Pp. 140–146.
10. Bliakharskyi Y.S. To the problem of defining the concept of "development project". *Administrative and legal principles of ensuring the development of Ukraine as*

a European state: mather. of XXIV annual reporting sciences. conf. research and teaching staff, doctoral students and graduate students with part-time participation (Khmelnysky, April 27 – 30, 2020). : Khmelnyskyi : Khmelnyskyi University of Management and Law by Leonid Yuzkov, 2020. Pp. 97–98.

11. Bliakharskyi Y. S. To the problem of determining the legal structure of the development contract in the field of construction. *Science, society, education: topical issues and development prospects* : mather. of VI Int. scientific-practical conf. with a part-time form of participation (Kharkiv city, May 10-12, 2020). Kharkiv city, 2020. Pp. 1050–1058.

12. Bliakharskyi Y. S. To the problem of defining the concept of "developer". *Actual problems of legal science* : not. These of Intern. Science. conf. "Nineteenth Autumn Legal Readings" (Khmelnyskyi, October 23, 2020). Khmelnyskyi : Khmelnyskyi University of Management and Law by Leonid Yuzkov, 2020. Pp. 348–350.

13. Bliakharskyi Y. S. Development and agency agreements: a comparative aspect. *Contract as a universal form of legal regulation*: mather. of All-Ukrainian scientific-practical conf. (Ivano-Frankivsk, March 26, 2021). Ivano-Frankivsk, 2021. Pp. 108–111.

14. Bliakharskyi Y. S. Types of development contract in construction. Global and regional aspects of sustainable development : III International Scientific and Practical Conference (Copenhagen, May 4–5, 2021). Copenhagen, 2021. Pp. 253–261.

15. Bliakharskyi Y. S. On the question of determining the essential terms and form of the development agreement. *Scientific community: interdisciplinary research* : mather. of IV Int. scientific-practical conf. (Hamburg, May 18-19, 2021). Hamburg, 2021. Pp. 341–348.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....	19
ВСТУП.....	20
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	31
1.1. Поняття, ознаки та принципи девелоперської діяльності.....	31
1.2. Види девелоперської діяльності.....	58
1.3. Девелоперський проєкт як підстава девелоперської діяльності.....	75
1.4. Сучасний стан та перспективи господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності.....	88
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	102
РОЗДІЛ 2. ПРАВОВИЙ СТАТУС ДЕВЕЛОПЕРА ЯК СУБ'ЄКТА ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	106
2.1. Поняття та види девелоперів.....	106
2.2. Мета, завдання та функції девелоперів.....	122
2.3. Права, обов'язки та відповідальність девелоперів.....	134
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2.....	146
РОЗДІЛ 3. ДОГОВІРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	150
3.1. Поняття та характеристика девелоперського договору	150
3.2. Розмежування девелоперського договору з суміжними договірними конструкціями	158
3.3. Види девелоперського договору.....	167
3.4. Істотні умови та форма девелоперського договору.....	174
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3.....	195
ВИСНОВКИ.....	199
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	207
ДОДАТКИ.....	229

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ГК України	Господарський кодекс України
ЄДР	Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань
Закон України № 978-IV	Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю»
Законопроект № 5091	Проект Закону України «Про гарантування речових прав на об'єкти нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому»
Законопроект №5655	Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування сфери містобудівної діяльності»
КВЕД	Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010»
КМУ	Кабінет Міністрів України
КУА	Компанія з управління активами
п.	Пункт
с.	Сторінка
ст.	Стаття
ФОН	Фонд операцій з нерухомістю
ФФБ	Фонд фінансування будівництва
ЦК України	Цивільний кодекс України
ч.	Частина
NACE	Класифікація видів економічної діяльності Європейського Співтовариства (Rev. 2)

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Поступальний розвиток господарсько-правових відносин неодмінно пов'язаний із виникненням раніше не відомих та водночас прогресивних видів підприємницької діяльності, котрі на стадії зародження та початкового етапу становлення не мають ні сформованої законодавчої бази, ні єдиного понятійно-категорійного апарату.

Протягом останніх десятиліть на тлі стрімкого розвитку будівельної галузі спостерігається трансформація та вдосконалення способів і методів організації підприємницької діяльності в цій сфері для найбільш ефективного та якісного використання земельних ділянок, будівель та споруд з метою отримання максимального прибутку. До таких видів підприємницької діяльності можна віднести діяльність, пов'язану з організацією в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості, які на практиці іменують девелоперською діяльністю.

У свою чергу, однозначне розмежування повноважень, прав і відповідальності між суб'єктами капітального будівництва, яке було притаманне командній (плановій) економіці, в умовах сьогодення не є ефективним та не відповідає сучасним реаліям господарської діяльності. Поряд з традиційними учасниками процесу капітального будівництва (замовником, забудовником, генеральним підрядником, головним архітектором тощо) постають нові суб'єкти, які здійснюють комплекс дій, спрямованих на координацію, управління та об'єднання в одну ефективну логічно завершену та структуровану систему відносно самостійних та відокремлених процесів, робіт і послуг у сфері будівництва нерухомості.

На відміну від низки інших держав, в Україні девелоперська діяльність не має спеціального правового регулювання і досі залишається частиною інвестиційної та/або будівельної галузі. Основними нормативно-правовими

актами, загальні норми яких на сьогодні прямо чи опосередковано застосовуються для регулювання девелоперської діяльності, є Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, закони України: «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про архітектурну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про інститути спільного інвестування», «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки», а також низка підзаконних нормативно-правових актів, зокрема наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 р. № 457 «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010». Фактично девелоперська діяльність розглядається через призму таких категорій, як: «організація будівництва будівель», «інвестиційна діяльність», а також надання послуг (в тому числі посередницьких), виконання робіт тощо. Однак наявне нормативно-правове регулювання неспроможне в повному обсязі відобразити та врахувати специфіку змісту девелоперської діяльності, її суб'єктного складу, характеру договірних зв'язків між ними тощо.

Вказане зумовлює доцільність подальшої розробки науково обґрунтованих положень щодо системного й узгодженого законодавчого закріплення девелоперської діяльності. Про це свідчать і певні зрушення щодо виділення її як самостійного виду підприємницької діяльності. Зокрема, на розгляді Верховної Ради України перебувають два законопроекти, в яких застосовується поняття девелопера та визначається його місце у структурі учасників будівництва. Водночас вказані законопроекти не оперують категорією «девелоперська діяльність» і не визначають правові засади її здійснення. Натомість використання саме такого терміна є необхідним та виправданим, зважаючи на його етимологічне походження, а також наявну практику застосування в законодавстві зарубіжних країн і науковій доктрині.

Інститут девелопменту нерухомості як предмет наукових досліджень знайшов своє обґрунтування в низці досліджень таких вчених, як: Д. Адамс, М. Болл, С. Гай, Т. Гор, Е. Коячетто, Д. Ніколсон, Р. Пейзер, А. Фрей, Д. Хеннебері, П. Хілі та ін. У науковій спадщині пострадянських держав

дослідження окресленої проблематики в значно менших обсягах містяться у працях низки дослідників, зокрема таких: Ю. О. Бакрунов, Д. А. Бартенев, Т. В. Гауб, О. С. Голубова, М. А. Котлярів, П. А. Мазаєв, І. І. Мазур, С. Н. Максимов, В. В. Панарін, І. І. Петров, С. А. Сагайдак, І. М. Сегаєв, В. А. Сидоров, О. Ю. Юркіна, В. Д. Шапіро та інші. Серед вітчизняних науковців, які прямо чи опосередковано торкалися питань девелопменту нерухомості, можна виділити Т. О. Білоброву, Є. В. Бондаренка, О. М. Гладку, Б. В. Деревянку, Е. М. Деркач, А. В. Іванова, Є. А. Поліщук, В. А. Рача, В. В. Рєзнікову, А. С. Фесуна, І. В. Яценка та ін. Проте більшість наукових пошуків здійснювалась у сфері економічних наук, зокрема в аспекті управління діяльністю підприємства; певні напрацювання є частиною більш широких досліджень у сфері капітального будівництва та містобудування. При цьому господарсько-правовий аспект регулювання девелоперської діяльності залишився поза увагою теоретиків-правників і нині відсутні комплексні дослідження з цього напрямку.

Необхідність розв'язання зазначених проблем зумовили вибір теми дисертаційного дослідження, її актуальність та важливість для розвитку науки господарського права.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертаційна робота виконана в рамках тем науково-дослідних робіт Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова «Правові й управлінські засади розбудови Української держави та забезпечення прав громадян» (державна реєстрація № 0104U004239) і «Управлінські та правові засади забезпечення сталого розвитку України як європейської держави» (державна реєстрація № 0108U008927), у межах яких автором досліджено та доопрацьовано питання господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності.

Мета і завдання дослідження. *Метою* дослідження є обґрунтування нових теоретичних положень щодо господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності й розробка на цій підставі конкретних пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства в цій сфері.

Для досягнення зазначеної мети поставлено та вирішено такі *завдання*:

аналіз і визначення понять «девелопмент» та «девелоперська діяльність», а також ознак та принципів девелоперської діяльності;

дослідження наукових підходів до проведення класифікацій девелоперської діяльності та уточнення її видів;

розкриття поняття, ознак та принципів реалізації девелоперського проєкту, виокремлення його стадії;

аналіз сучасного стану нормативно-правового регулювання девелоперської діяльності та обґрунтування напрямів його подальшого вдосконалення;

розкриття поняття та визначення видів девелоперів;

аналіз та уточнення положень щодо мети, цілей, завдань та функцій девелоперів;

дослідження і конкретизація прав, обов'язків та відповідальності девелоперів;

розкриття поняття та уточнення характеристики девелоперського договору;

дослідження видів девелоперського договору й уточнення їхньої специфіки;

дослідження й уточнення переліку та змісту істотних умов девелоперського договору та його форми;

здійснення зіставлення девелоперського договору та суміжних договірних конструкцій.

Об'єктом дослідження є господарські відносини у сфері організації будівництва нерухомості.

Предметом дослідження є господарсько-правове регулювання девелоперської діяльності.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є сукупність загальнонаукових та спеціальних методів дослідження. Так, за допомогою діалектичного методу з'ясовано передумови та особливості становлення девелоперської діяльності в Україні. Використання системно-функціонального методу дало можливість визначити місце девелоперського договору в системі господарських договорів, розмежувати поняття «девелопмент нерухомості» та

«девелоперська діяльність», виявити відмінні особливості правового статусу девелопера та інших суб'єктів у сфері будівництва; зіставити девелоперський договір і суміжні договірні конструкції. Порівняльно-правовий метод використано під час порівняння зарубіжного та національного досвіду правового регулювання девелоперської діяльності. За допомогою формально-догматичного та формально-юридичного методів здійснено тлумачення норм, дія яких поширюється на девелоперську діяльність. Формально-логічний метод дозволив виявити недоліки чинного законодавства України в частині регулювання девелоперської діяльності й обґрунтувати пропозиції щодо його вдосконалення. Емпіричний та аналітико-синтетичний методи використовувались під час дослідження практики здійснення девелоперської діяльності. Системний метод використано для визначення сутності девелоперської діяльності, девелоперського проєкту, девелоперського договору, девелоперської послуги. Метод групування та узагальнення використано для проведення поділу девелоперської діяльності на види, девелоперів та девелоперських договорів. Метод індукції та системного аналізу дав можливість визначити мету, завдання та функції девелоперів, сприяв з'ясуванню прав, обов'язків та відповідальності девелоперів. Гіпотетико-дедуктивний метод застосований під час формування висновків та пропозицій щодо господарсько-правового забезпечення девелоперської діяльності.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі та нормативні акти, що регулюють відносини у сфері будівництва, наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, договірна, судова практика, емпіричний досвід девелоперів та інших суб'єктів девелоперської діяльності.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що дисертація є першим у вітчизняній науці господарського права комплексним дослідженням господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності, в якому обґрунтовано нові та доопрацьовано раніше відомі положення щодо вдосконалення такого регулювання. Наукова новизна одержаних результатів конкретизується в таких положеннях.

Уперше:

обґрунтовано багатозначність змісту категорії «девелопмент нерухомості», яка має свій вияв у трьох самостійних розуміннях: 1) як вид підприємницької діяльності (девелоперська діяльність); 2) як матеріально-технічне якісне перетворення нерухомості; 3) як управлінський процес;

запропоновано визначення девелоперської діяльності як підприємницької діяльності девелопера, спрямованої на організацію в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості;

визначено спеціальні принципи девелоперської діяльності: орієнтація на потреби ринку нерухомості, баланс суспільних потреб та приватних інтересів учасників девелоперської діяльності, оптимальність, ефективність, комплексність, стадійність (поетапність), планомірність, координація, темпоральна визначеність, раціональне використання ресурсів;

визначено поняття девелопера як суб'єкта господарювання, який на договірних засадах здійснює підприємницьку діяльність, спрямовану на організацію в інтересах замовника та інших вигодонабувачів сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості (девелоперську діяльність);

обґрунтовано введення обов'язкового страхування відповідальності та встановлення додаткових вимог до обрання організаційно-правової форми господарювання лише у вигляді юридичної особи для девелоперів, які реалізують девелоперські проєкти, пов'язані з будівництвом житла або будівель і споруд зі значними наслідками (відповідальності) об'єкта (клас наслідків ССЗ).

Удосконалено положення щодо:

видів девелоперської діяльності шляхом уточнення, що така діяльність, залежно від факту інвестування девелоперського проєкту девелопером, може передбачати надання девелоперських послуг лише за винагороду, розмір або порядок визначення якої обумовлюється сторонами (девелопер не інвестує власними чи залученими від свого імені коштами девелоперський проєкт); або надання девелоперських послуг за винагороду одночасно зі здійсненням девелопером інвестування власних чи залучених від свого імені коштів у девелоперський проєкт;

видів девелоперів з уточненням їхнього поділу за ознакою функціонального спрямування об'єктів нерухомості, щодо яких реалізуються девелоперські проєкти, на: 1) девелоперів житлової нерухомості; 2) девелоперів нежитлової нерухомості; 3) девелоперів комбінованої нерухомості (включає житлову та нежитлову нерухомість); за ознакою класу наслідків (відповідальності) об'єкта, щодо якого реалізовується девелоперський проєкт, на: 1) девелоперів будівель і споруд зі значними наслідками відмови об'єкта (клас СС3); 2) девелоперів будівель і споруд із середніми (клас СС2) та незначними наслідками відмови об'єкта (клас СС1);

прав та обов'язків девелопера з уточненням їхнього поділу на два рівні: 1) ті, що існують протягом усього часу реалізації девелоперського проєкту; 2) ті, що притаманні лише для окремих стадій (етапів) реалізації девелоперського проєкту;

поділу девелоперських договорів з уточненням за ознакою наявності чи відсутності факту інвестування девелопером власних коштів у реалізацію девелоперського проєкту на два види: простий та з інвестиційним елементом, – а також уточнення понять таких договорів;

визначення девелоперських послуг з уточненням, що це послуги щодо комплексного забезпечення організації будівництва, спрямованого на створення чи якісне перетворення об'єктів нерухомості з підвищенням їхньої ринкової

вартості та інвестиційної привабливості, що включають сукупність юридичних та фактичних дій;

форми укладення девелоперського договору з уточненням, що для простого девелоперського договору повинна бути проста письмова форма (якщо жодна зі сторін не вимагатиме його нотаріального посвідчення), а для девелоперського договору з інвестиційним елементом – письмова з обов’язковим нотаріальним посвідченням.

Дістали подальший розвиток положення щодо:

визначення поняття «девелоперський проєкт» з конкретизацією, що ним є обмежена в часі, просторі, ресурсах, вимогах якості та кількості унікальна сукупність взаємопов’язаних процесів, які здійснюються девелопером для організації створення нових чи якісного перетворення наявних об’єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок), підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості;

понятійно-категорійного апарату для позначення учасників девелоперської діяльності шляхом уніфікації термінології щодо застосування понять «девелопер», «замовник», «забудовник», «генеральний підрядник», «інвестор», «рієлтор» тощо з урахуванням їхнього розмежування за обсягом прав, обов’язків та завдань;

визначення девелоперського договору з конкретизацією, що ним є договір, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша (девелопер) – зобов’язується за винагороду забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах замовника й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов’язаних зі створенням чи якісним перетворенням об’єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості;

місця девелоперського договору в системі господарських договорів шляхом обґрунтування його самостійного значення і відмежування від таких договірних

конструкцій, як: агентський та концесійний договори, договори про спільну діяльність, простого товариства, управління майном, доручення, комісії, підряду;

істотних умов девелоперського договору шляхом конкретизації, що ними є предмет, строк, ціна, розмір очікуваного (орієнтовного) обсягу підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості об'єкта нерухомості, створеного чи отриманого в результаті їхнього якісного перетворення, порядок залучення до реалізації девелоперського проєкту грошових коштів інвесторів, набувачів майнових прав на об'єкт нерухомості, порядок розподілу між сторонами прав на об'єкт нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність;

законодавчої основи господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності шляхом обґрунтування пропозицій з її подальшого розвитку за напрямками: 1) включення окремої глави до Господарського кодексу України щодо визначення правових засад здійснення девелоперської діяльності; 2) запровадження до Класифікатора видів економічної діяльності ДК 009:2010 девелоперської діяльності як окремого виду; 3) внесення змін і доповнень до спеціальних законів України: «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про інвестиційну діяльність», «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», «Про страхування», – спрямованих на визначення місця девелопера серед учасників будівництва, визначення його прав, обов'язків та відповідальності тощо.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що вони можуть бути використані в нормотворчій діяльності – для вдосконалення господарського законодавства, зокрема норм Господарського кодексу України та Національного класифікатора України «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010»; правозастосовній діяльності – під час формування і реалізації договірних відносин між замовниками та девелоперами; науково-дослідній діяльності – для проведення подальших наукових досліджень з проблем господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності у сфері будівництва; освітній діяльності – під час підготовки підручників, навчальних

посібників, науково-практичних коментарів та під час викладання дисципліни «Господарське право».

Наведені в дисертаційній роботі узагальнення та рекомендації можуть бути корисними у практичній діяльності суб'єктів господарювання. Окремі положення результатів дослідження впроваджено в практичній діяльності суб'єктів господарювання, які здійснюють девелоперську діяльність, що підтверджується довідками ТОВ «Строй Сіті Девелопмент» № 11/05-1 від 11.05.2021 р., ТОВ «Будівельна група «Авіла» № 24-1/05 від 17.05.2021 р., ТОВ «СК Інвест Груп» № 05-21 від 26.05.2021 р.

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є результатом самостійного наукового дослідження. Сформульовані та викладені в ній результати, висновки, рекомендації та пропозиції одержані автором особисто в результаті аналізу наукових джерел, законодавства та практики здійснення девелоперської діяльності в Україні.

Апробація результатів дисертації. Результати роботи обговорювались на засіданнях кафедри трудового, земельного та господарського права Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова у 2018–2021 роках. Основні положення та результати виконаного дослідження оприлюднені на таких конференціях: Друга міжнародна науково-практична конференція «Будівельне право: проблеми теорії і практики» (Київ, 6 грудня 2018 р.), Міжнародна науково-практична конференція «Вісімнадцяті осінні юридичні читання» (Хмельницький, 25 жовтня 2019 р.), Міжнародна науково-практична конференція «Будівельне право: проблеми теорії і практики» (Київ, 4 грудня 2019 р.), XXIV щорічна звітна наукова конференція науково-педагогічних працівників, докторантів та аспірантів «Управлінські та правові засади забезпечення розвитку України як європейської держави» (Хмельницький, 27–30 квітня 2020 р.), VI Міжнародна науково-практична конференція «Science, society, education: topical issues and development prospects» із заочною формою участі (Харків, 10–12 травня 2020 р.), Міжнародна науково-практична конференція «Дев'ятнадцяті осінні юридичні читання» (Хмельницький, 23 жовтня

2020 р.), Всеукраїнська науково-практична конференція «Договір як універсальна форма правового регулювання» (Івано-Франківськ, 26 березня 2021 р.), III Міжнародна науково-практична конференція «Global and regional aspects of sustainable development» (Копенгаген, 4–5 травня 2021 р.), IV Міжнародна науково-практична конференція «Scientific community: interdisciplinary research» (Гамбург, 18–19 травня 2021 р.).

Публікації. Результати дослідження опубліковано в шести наукових працях у фахових виданнях, з них – дві наукові праці у зарубіжних фахових виданнях, а також у 9 додаткових друкованих працях, які є матеріалами та тезами доповідей на наукових та науково-практичних конференціях.

Структура дисертації обумовлена метою, завданнями і предметом дослідження та складається із вступу, трьох розділів, одинадцяти підрозділів та висновків. Загальний обсяг дисертації складає 250 сторінок. Робота містить також список використаних джерел із 203 найменувань та додатки.

РОЗДІЛ 1

ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Поняття, ознаки та принципи девелоперської діяльності

Сфера будівництва викликає значний інтерес як серед науковців, так і поміж суб'єктів господарської діяльності, адже вона не лише забезпечує суспільні потреби в житлі, об'єктах інфраструктури, будівлях, спорудах та їх комплексах, але й виступає джерелом отримання прибутків суб'єктами господарювання. При цьому в умовах жорсткої конкуренції та економії ресурсів першочерговим є пошук найбільш оптимальних варіантів освоєння земельних ділянок, придатних для забудови, а також використання вже наявних об'єктів нерухомості, якісне перетворення яких дасть можливість підвищити їхню дохідність. Останній підхід є особливо актуальним у великих містах, де спостерігається висока щільність забудов, а відтак – практично відсутні земельні ділянки, на яких можна здійснити нове будівництво.

Водночас сьогодні практично у кожному населеному пункті існує значна кількість будівель та споруд, побудованих ще кілька десятиліть тому, які фактично не використовуються за своїм основним призначенням у зв'язку зі своєю непристосованістю до вимог сучасності або використовуються з досить низькою рентабельністю. Звісно, такий стан речей, з одного боку, вкрай не вигідний для власників окресленої категорії об'єктів нерухомості, а з іншого – їх знесення для здійснення нового капітального будівництва було б також економічно не обґрунтованим. Цілком логічно, що найбільш виправданим шляхом у таких випадках є проведення реконструкції чи низки інших будівельних робіт, які дозволять застарілим об'єктам нерухомості набути нових якісних характеристик і в результаті принести значно більший прибуток власникам. Однак, розуміючи всю складність спеціального законодавства та безпосередньо процесу будівництва, не кожен власник наважується самотійно його здійснювати, адже в такому випадку необхідно буде не лише розробити

концепцію, але й організувати взаємодію та контролювати діяльність низки розрізнених суб'єктів, залучених до будівельного процесу, дотримуватись законодавчо визначених процедур, що вимагає наявності спеціальних знань та фінансового забезпечення.

Зрозуміло, що для досягнення окресленої мети в такій багаторівневій та різновекторній діяльності, що охоплює безліч відособлених стадій та етапів, доцільним та найбільш виправданим є залучення на договірних засадах професійних суб'єктів господарської діяльності, які зуміли б забезпечити організацію всього будівельного процесу в інтересах замовника, залучення необхідних для цього коштів, здійснення представництва, виконання інших супутніх робіт та надання послуг. За такого підходу одна господарська структура здійснюватиме функції з комплексного забезпечення професійної підготовки концепції будівельного проєкту (як обмеженої в часі, ресурсах та вимогах якості унікальної сукупності процесів, спрямованої на створення нової цінності) в цілому та його оцінки, оформлення всіх необхідних документів на земельну ділянку для її подальшої забудови, організації проходження дозвільних процедур, проєктування, будівельного процесу, інвестування, маркетингу, експлуатації, реалізації готового об'єкта нерухомості тощо. А це, у свою чергу, сприяє пришвидшенню та покращенню якості взаємодії і комунікації між усіма залученими до реалізації проєкту суб'єктами, значному скороченню витрат на всіх етапах будівництва, терміну окупності інвестицій, підвищенню їхньої прибутковості, поліпшенню споживчих характеристик і ринкової вартості створених об'єктів нерухомості та ін.

Вищезгадана практика організації будівельного процесу, яка має чітко визначену мету щодо створення чи якісного перетворення об'єктів нерухомості, підвищення їхньої ринкової вартості та/чи інвестиційної привабливості, прийшла в Україну з інших економічно розвинутих держав, які мають тривалу історію розвитку девелопменту. Натомість, в Україні така діяльність досі залишається частиною будівельної та інвестиційної галузі та робить перші кроки в напрямку виділення її в самостійний вид господарської діяльності [31, с.126] з

перспективою розширення предмета регулювання господарським законодавством поряд з низкою інших відносно нових видів господарської діяльності [48], а також трансформацією форм господарювання суб'єктів різних сфер підприємництва з урахуванням інноваційного вектору розвитку національної економіки [49, с. 93].

Зважаючи на вказане, виникає потреба здійснення ґрунтовних досліджень в окресленій сфері з урахуванням особливостей ринку нерухомості, що склався в країні. Науковцям та практикам потрібно об'єднати зусилля та закласти базові орієнтири для розробки комплексного нормативно-правового регулювання окремого виду господарської діяльності. З урахуванням наукових поглядів і законодавчих положень зарубіжних країн та з метою створення чіткого категорійного апарату, який дасть змогу однозначно розуміти змістовне навантаження понять та відобразити специфіку їхнього використання в господарсько-правових відносинах, інноваційну підприємницьку діяльність, яка є предметом дослідження, на нашу думку, слід називати девелоперською.

На сьогодні поняття «девелоперська діяльність» у науці господарського права згадується зрідка та не має чіткого і цілісного визначення. Здебільшого у доктринальних дослідженнях різних наукових напрямків використовуються лише категорії «девелопмент» [1, 164, 165, 178, 182], «девелопмент нерухомості» [69, 72, 90, 167], або ж ці поняття взагалі ототожнюються за їх обсягом та змістом [54, 128, 171]. У кожному окремому випадку науковці пристосовують авторські дефініції девелопменту нерухомості до специфіки своєї спеціальності, не враховуючи того факту, що це призводить до втрати змістовного навантаження та створення невиправданої полісемантичності вказаної категорії. Зважаючи на вказане, виникає нагальна потреба уніфікувати категорійний апарат в окресленій сфері, з метою уникнення підміни понять та спотворення їхнього змісту.

Множинність значень та смислових відтінків терміну «девелопмент» дозволяє використовувати його в багатьох сферах діяльності, тому в рамках цього дослідження ми будемо застосовувати його лише щодо сфери будівництва нерухомості. За своєю етимологією поняття «девелопмент нерухомості» походить

від англійського «real estate development», що в перекладі означає «вдосконалення, розвиток нерухомості» [16, с. 80].

Як зауважують окремі науковці, поняття «девелопмент» може розглядатись у двох взаємопов'язаних аспектах: як перетворення нерухомості та як підприємницька діяльність на ринку нерухомості [107, с. 7; 176, с. 246]. Проте, систематизуючи наявні в науковій літературі визначення, можна спостерігати, що поняття «девелопмент нерухомості» використовується у трьох самостійних значеннях для цілей різних галузей наук, а саме:

- 1) як матеріально-технічне якісне перетворення нерухомості;
- 2) як управлінський процес;
- 3) як вид підприємницької діяльності.

Розглядаючи перший підхід, зауважимо, що Д. Р. Зайнулліна, опираючись на досвід Республіки Татарстан у сфері нерухомості, наголошує, що девелопмент означає розвиток нерухомості – проведення будівельних, інженерних та інших операцій над нерухомим майном, що ведуть до якісних змін у землі, будівлях і спорудах. Девелопмент – це глибоке, якісне перетворення нерухомості, що забезпечує зростання її вартості на основі визначення найбільш оптимального способу її використання [64, с. 53].

У свою чергу, О. Ю. Агафонова констатує, що «девелопментом» називають інвестиційно-будівельний і містобудівний розвиток території, одним з найважливіших напрямків якого є територіальне планування [2, с. 24].

На думку П. Ю. Амеліної девелопмент – це процес, який становить реакцію ринку нерухомості на потреби, які виникли в суспільстві та задоволення яких забезпечується професійною діяльністю з організації якісного перетворення нерухомості, що тягне зростання її вартості [6, с. 59].

Щодо другого підходу до розуміння девелопменту нерухомості, то варто зазначити, що його переважно дотримуються представники економічних наук, хоча й з певними винятками. Так, на переконання Є. В. Бондаренко та І. В. Яценко, девелопмент – це управління проєктом, що девелопер здійснює на замовлення інвестора, виконуючи функції з управління проєктом, який, якщо

розглядати діяльність у будівельній галузі, складається з передпроектної стадії, стадії проектування, стадії будівництва та стадії експлуатації побудованого об'єкта [34, с. 65].

Девелопмент у будівництві, на думку Д. О. Приходько, слід розглядати, як управління будівельним проектом організацією-девелопером, що спеціально обрана замовником, і керує процесами організації будівництва в рамках девелоперської угоди: від ініціації проекту до здачі об'єкта в експлуатацію і припинення взаємодії із замовником [132, с. 8].

Розглядаючи проблематику з економічного погляду, Ю. О. Бакрунов наголошує, що цільова спрямованість усіх різновидів девелоперських відносин може бути охарактеризована як управління розвитком нерухомості [13, с. 13].

Окремі автори вважають, що девелопмент – це сучасний метод управління бізнесом, нерухомістю, будівництвом, орієнтований на збільшення вартості об'єктів і принесених ними доходів за допомогою обліку ситуації, що змінюється, оцінки ризиків, використання можливостей розвитку, вдалого вкладення капіталу. Сенс цієї системи управління інвестиційною діяльністю полягає в тому, що відповідно до світового досвіду реальне підвищення ефективності інвестицій можливо на основі застосування комплексу заходів структурно-функціонального, фінансово-економічного, конструктивно-технологічного та кадрового характеру [94, с. 39].

Як представник господарсько-правової науки В. В. Резнікова також дійшла до висновку, що девелопмент – це сфера управління «чужим бізнесом», нерухомістю, будівництвом, що орієнтована на збільшення вартості об'єктів нерухомості й принесення ними основних та/або додаткових доходів завдяки зміні основних засад господарювання щодо такої нерухомості, оцінки ризиків, використання й реалізації наявних можливостей розвитку, вдалого вкладення капіталу. Девелопмент, як вважає В. В. Резнікова, з погляду його матеріально-речового змісту, охоплює два основні складники – проведення будівельних та інших робіт щодо об'єктів нерухомості (в тому числі землі); зміну функціонального використання відповідних об'єктів нерухомості [154, с. 116].

У свою чергу, Є. В. Скакун робить висновок, що девелопмент – це система управління інвестиційною діяльністю з підвищення прибутковості об’єктів нерухомості, яка має на увазі значне розширення рамок проєктного управління, оскільки не зводиться тільки до створення об’єкта нерухомості й відбувається на всіх основних напрямках розвитку нерухомості, включаючи житлову, комерційну, промислову (індустріальну) нерухомість, земельні активи. Водночас автор додає, що девелопмент є одним з найбільш ризикових видів підприємницької діяльності, що обумовлено високим рівнем витрат на розвиток проєктів нерухомості, тривалістю їхньої реалізації, складністю виходу з проєкту, а також відстроченим періодом повернення інвестицій [163, с. 45].

На думку М. М. Климчук, І. С. Івахненко та В. В. Шовківської, сутність девелопменту полягає в підвищенні рівня вартості нерухомого майна за допомогою системних управлінських технологій інвестиційно-будівельними процесами [83, с. 60].

Саме третє значення девелопменту нерухомості як виду підприємницької діяльності становить найбільший інтерес для нашого дослідження. У цьому контексті можна навести твердження О. М. Дюкової та Н. І. Пасяди, які вказують, що реалізація інвестиційних проєктів з розвитку нерухомості пов’язана з різними ризиками, а їхня успішність залежить від професійності підходу щодо вирішення проблем вибору місця розташування і характеристик створюваного об’єкта нерухомості, залучення фінансових ресурсів, організації процесу реалізації проєкту. Саме тому досягнення успіху в таких умовах можливе лише за виокремлення девелопменту в особливий вид професійної підприємницької діяльності [56, с. 19].

Під девелопментом як підприємницькою діяльністю С. Н. Максимов розуміє діяльність з ініціювання, організації та управління проєктами розвитку нерухомості, що здійснюється підприємцем-девелопером на свій ризик і спрямована на отримання прибутку [108, с. 191]. У свою чергу, М. К. Агузаров вказує, що девелопментом є підприємництво, пов’язане з програмно-цільовим

управлінням розвитком нерухомості на основі системного забезпечення інвесторів необхідним набором інженерно-консалтингових послуг [3, с. 45].

Досліджуючи девелопмент у будівельному комплексі Республіки Білорусь, група авторів дійшла до висновку, що девелопмент – це будь-яка підприємницька діяльність, пов'язана з реконструкцією або зміною існуючої будівлі чи земельної ділянки, яка веде до збільшення їхньої вартості. Девелопментом, на їхню думку, є не тільки будівництво і реконструкція, але й ремонт будівлі або приміщення в тому випадку, якщо він підвищує ціну продажу або орендну ставку [42, с. 71]. Такої ж позиції дотримується і Д. О. Белов [14, с. 178].

У свою чергу, І. І. Петров вказує, що девелопмент (нерухомості) – це діяльність, яка передбачає якісні перетворення в об'єкті нерухомості, що забезпечують перетворення його на інший (новий) об'єкт, що має вартість більшу, ніж вартість вихідного об'єкта. При цьому автор наголошує, що основною ознакою девелопменту як виду діяльності є повна, комплексна організація інвестиційного процесу, що передбачає організацію фінансування та здійснення певного проєкту силами девелопера в задані терміни і в межах відповідних бюджетних обмежень, з метою отримання комерційної вигоди [122, с. 96].

Низка авторів дотримується позиції, згідно з якою девелопментом є діяльність, спрямована на створення умов для зведення об'єктів нерухомості, підготовку земельної ділянки до забудови, нормативно-правовий супровід угод і договорів, економічне обґрунтування та ведення контролю з експлуатації та ефективний розвиток нерухомості для отримання максимальної вигоди, без заподіяння збитку об'єкта нерухомості, земельній ділянці, життєдіяльності кінцевого користувача нерухомості, навколишньому середовищу та населенню [5, с. 102–104].

Трапляються бачення девелопменту як форми підприємницької діяльності, вираженої в інвестиційному процесі розвитку (створення) об'єктів нерухомості [10, с. 503]; виду діяльності, коли учасники ринку нерухомості вкладають власні та / або позикові кошти, кошти приватних інвесторів у розвиток нерухомості з метою отримання комерційної вигоди; типу інвестиційно-будівельної проєктної

діяльності, який пов'язаний з якісним перетворенням об'єктів нерухомості, метою якого є підвищення цінності (вартості) об'єкта [5, с. 411]. Подібні погляди підтримує Є. А. Поліщук, вказуючи, що девелопмент – це вид підприємницької діяльності, професійна діяльність на ринку нерухомості, що пов'язана з організацією інвестиційного проєкту розвитку об'єкта нерухомості, з метою підвищення і/або надання йому нової споживчої вартості [125, с. 8].

Низка авторів розглядає девелопмент як підприємницьку діяльність, розкриваючи його через поняття «бізнесу». До прикладу, А. Д. Ясько та О. П. Петраш вказують, що поняття «девелопмент» в будівельній галузі означає вид професійного бізнесу, що спрямований на пошук і реалізацію найбільш вдалого варіанта розвитку ринку нерухомості, починаючи від розробки ідеї та створення загальної концепції проєкту, до здачі об'єкта «під ключ», реалізації його на ринку нерухомості й наступного управління (експлуатації) [121; 200, с. 70]. Схоже, але дещо спрощене визначення девелопменту дає М. С. Украдиженко, розуміючи під ним напрям бізнесу, пов'язаний з наданням послуг із якісного перетворення нерухомості з метою зростання її вартості [173, с. 137].

У своєму дослідженні В. Ю. Алексєєв та Н. В. Дедушкіна під девелопментом мають на увазі тип інвестиційно-будівельної проєктної діяльності, який пов'язаний з якісним перетворенням об'єктів нерухомості, метою якого є підвищення цінності (вартості) об'єкта [5, с. 412]. Окремі автори розвивають таку позицію, вказуючи, що девелопмент нерухомості – це тип підприємницької інвестиційної проєктно-орієнтованої та операційної діяльності, пов'язаної із якісною зміною наявного стану нерухомості (у тому числі земельних ділянок), з метою збільшення їхньої цінності [110, с. 212].

Дещо з іншого ракурсу підходить до визначення девелопменту нерухомості А. Ю. Дудченко, вказуючи, що девелопмент в правовому аспекті представляє собою систему правовідносин, пов'язану з регулюванням архітектурної та будівельної діяльності, проєктуванням, перетворенням, реконструкцією, перепрофілюванням та іншими заходами щодо підвищення ефективності

застосування об'єктів нерухомості [54, с. 593]. Конкретизує таке розуміння девелопменту А. В. Іванов, вказуючи, що ним є складна багаторівнева система правовідносин, що включають здійснення ініціативної, координуючої та контролюючої діяльності особливого суб'єкта підприємництва – девелопера, а також професійну діяльність інших спеціалізованих суб'єктів, спрямовану на комплексну реалізацію проєктів створення або реконструкції об'єктів нерухомості з метою забезпечення максимального зростання цінності і вартості зазначених об'єктів нерухомості та отримання у зв'язку з цим прибутку [70, с. 348].

Має місце також позиція, згідно з якою, девелопментом є система економічних, організаційних, правових і фізичних відносин між суб'єктами ринку нерухомості, пов'язана з соціально-економічним розвитком територій, що включає в себе підготовку земель, проведення будівельних, інженерних, управлінських та інших операцій з житлової та нежитлової нерухомістю з використанням основних факторів виробництва: землі, праці, капіталу та підприємницької діяльності [73, с. 52]. У більш загальному вигляді під девелопментом розуміється діяльність, пов'язана з соціально-економічним розвитком територій, яка включає в себе підготовку земель і проведення будівельних, інженерних та інших операцій з житлової та нежитлової нерухомістю [73, с. 47]. Дотримуючись схожого формулювання, І.С. Арцибишев під девелоперським бізнесом або девелопментом пропонує розуміти роботу, пов'язану з розвитком територій і реконструкцією об'єктів нерухомості, метою якої є збільшення їхньої конкурентоспроможності та ринкової вартості [9, с. 3].

Досліджуючи загальне розуміння девелопменту, А. Ю. Дудченко робить висновок, що його можна також розглядати як комплекс організаційних, фактичних і юридичних дій у процесі здійснення підприємницької діяльності у сфері будівництва, спрямованих на створення або заміну об'єктів нерухомого майна з метою отримання економічного прибутку [54, с. 593]. Вказану думку у своєму дослідженні розвинув О. В. Лазарєв, вказавши, що під девелопментом і девелоперською діяльністю слід розуміти підприємницьку діяльність, засновану на здійсненні сукупності юридичних і фактичних дій, спрямованих на організацію

і здійснення процесів створення та (або) якісних змін об'єкта нерухомості, результатом якої є новий об'єкт нерухомості, що володіє більшою вартістю, ніж вихідний [97, с. 742].

Окремі автори обґрунтовують позицію, згідно з якою девелопмент нерухомості – це напрямок підприємницької діяльності з комплексної організації управлінських, фінансових, юридичних, маркетингових, логістичних, інвестиційних і будівельних робіт у рамках розвитку та якісного перетворення житлової та нежитлової нерухомості, з метою збільшення її ринкової вартості й інвестиційної привабливості, та отримання відповідної комерційної вигоди [180, с. 117].

А. С. Фесун робить висновок про те, що девелопмент – це форма організації інвестиційного проєкту у сфері нерухомості [184, с. 107]. Однак більш повним є розширений варіант цього визначення, що міститься в дослідженні Є. А. Поліщук [127]. Зокрема, автор зазначає, що девелопмент – це форма організації інвестиційного проєкту у сфері нерухомості, яка полягає у підвищенні вартості об'єкта нерухомості, шляхом здійснення матеріальних перетворень у задані строки та в межах наявних бюджетних обмежень, з метою комерційної вигоди. Вказану думку розвиває також О. А. Рашковський, вказуючи, що девелопмент – це форма організації інвестиційного проєкту у сфері нерухомості, який є сукупністю взаємопов'язаних заходів з наявними ресурсами для створення нових активів довгострокового використання з метою подальшого повернення вкладених коштів і отримання доходів; це особливий вид підприємницької діяльності з метою отримання доходу в результаті перетворення матеріальних процесів, що виражається в інвестиційному розвитку об'єктів нерухомості [151, с. 107]. Аналогічним за змістовним навантаженням є бачення М. А. Федотової, Т. В. Тазіхіної і А. А. Бакуліної, які визначають девелопмент як метод організації інвестиційного процесу, що передбачає організацію фінансування та здійснення проєкту з розвитку нерухомості в задані терміни і в межах відповідних обмежень, з метою отримання комерційної вигоди [181, с. 17].

На нашу думку, для створення чіткого категорійного апарату в окресленій сфері, для позначення розуміння девелопменту нерухомості у значенні виду підприємницької діяльності, необхідно використовувати окремий термін «девелоперська діяльність», що дасть змогу однозначно розуміти його зміст та відобразити специфіку використання в господарсько-правових відносинах.

У спеціальній літературі є досить обмежена кількість самостійних визначень девелоперської діяльності, які використовуються авторами окремо від поняття «девелопмент». Такою, до прикладу, є дефініція, запропонована П. А. Мазаєвим, який під девелоперською діяльністю розуміє кваліфіковану підприємницьку діяльність, що здійснюється на професійній основі особами, які отримали статус девелопера в порядку, встановленому законодавством, у ході якої здійснюється створення, реконструкція, управління об'єктами нерухомості, пов'язані з їхнім якісним перетворенням і підвищенням вартості [104, с. 8].

У рамках здійснення дослідження у сфері економічних наук О. О. Кузнєцова доходить до висновку, що девелоперська діяльність на ринку нерухомості – це самостійна, здійснювана на свій ризик діяльність, спрямована на систематичне отримання прибутку від користування об'єктами нерухомості (здачі в оренду і суборенду), купівлі та продажу об'єктів нерухомості зі спекулятивною та інвестиційною метою, а також виконання різного роду робіт з розвитку об'єктів нерухомості, надання різного роду управлінських і консультаційних послуг фізичним та юридичним особам [93, с. 16].

Розрізняє поняття девелопменту та девелоперської діяльності також А. В. Іванов, який розуміє під останньою ініціативну, координаційну і організовуючу професійну діяльність спеціального суб'єкта підприємництва – девелопера, спрямовану на здійснення низки завдань щодо організації процесу реалізації проєкту створення або реконструкції нерухомості із забезпеченням на кінцевому етапі якомога більшого зростання вартості такого об'єкта [66, с. 57].

У свою чергу, В. В. Резнікова, хоча й ототожнює девелопмент та девелоперську діяльність, однак все-таки дає самостійне визначення останньої як діяльності, пов'язаної з розробкою та впровадженням інвестиційних проєктів,

пов'язаних з об'єктами нерухомого майна [154, с. 116]. Аналогічне визначення міститься в окремих підручниках та словниках [162, с. 388; 191, с. 606].

Досить вузьке визначення дає також І. І. Петров, який розуміє під девелоперською будь-яку підприємницьку діяльність, пов'язану зі зміною або реконструкцією земельної ділянки або наявної будівлі, яка веде до збільшення їхньої вартості [123, с. 87]. У багатьох інших випадках поняття «девелопмент» та «девелоперська діяльність» у спеціальній літературі повністю ототожнюються [125, с. 7, 10].

Іноді поняття девелоперської діяльності розкривають через визначення її суті, під якою розуміють управління інвестиційним проєктом у сфері нерухомості, яке передбачає вибір економічно ефективного проєкту; виявлення і зниження ризиків, пов'язаних з проєктом; отримання необхідних дозволів на реалізацію проєкту від органів влади; визначення умов залучення інвестицій, розробку механізмів і форм їх повернення; пошук і залучення інвесторів; відбір підрядників, фінансування і контроль їхньої роботи; забезпечення реалізації об'єкта нерухомості або його передачі в експлуатацію [42, с. 71; 64, с. 54]. При цьому, основною метою девелоперської діяльності визначають отримання доходу (прибутку) за рахунок створення чи якісного перетворення об'єктів нерухомості (в тому числі поліпшення якісних характеристик земельних ділянок), із забезпеченням максимально можливого рівня задоволення потреб власників/набувачів майнових прав на такі об'єкти [64, с. 54].

У свою чергу, Г. І. Семенова вказує, що девелоперська діяльність за своєю суттю вирішує задачі щодо виявлення, аналізу, мінімізації, побудови системи управління, моніторингу, контролінгу ризиків на всіх стадіях, етапах реалізації проєкту; підготовки, оформлення, узгодження, забезпечення, коректування документації на всіх стадіях проєкту, ведення авторського нагляду; координації роботи всіх учасників проєкту в єдиному технологічному режимі з метою досягнення максимальних кінцевих результатів; вибору схеми фінансування та контролю за її реалізацією, включаючи контроль за фінансовими потоками; організації системи зв'язків із органами місцевої влади та громадськістю, з метою

не тільки рішення поточних питань, але і з метою створення позитивного іміджу проекту та його учасників тощо [159, с. 232].

Розкривши окреслені підходи, можна зробити висновок, що такі погляди хоч і не позбавлені раціональності, проте є досить загальними і не дають повного та всебічного уявлення про правову природу, зміст та особливості такого виду підприємницької діяльності, як девелоперська. Проведений критичний аналіз вітчизняної та зарубіжної наукової літератури [201–203] дає підстави запропонувати власне визначення окресленої категорії. Так, на нашу думку, девелоперська діяльність – це підприємницька діяльність девелопера, спрямована на організацію в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості.

У цьому контексті слід зазначити, що під інвестиційною привабливістю в науковій літературі розуміють інтегральну характеристику сукупності об'єктивних умов і факторів, що впливають на прибутковість інвестицій і рівень інвестиційного ризику, що зумовлює доцільність / недоцільність інвестування в кожен етап девелоперського проєкту з позиції переваг конкретного інвестора [99, с. 39].

Девелоперська діяльність у сфері будівництва нерухомості як підприємницька діяльність є самостійною, ініціативною, систематичною, на власний ризик господарською діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями), з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Девелоперська діяльність передбачає не безпосередньо якісні перетворення в об'єктах нерухомості, а організацію повного комплексу юридичних та фактичних дій, спрямованих на забезпечення здійснення таких перетворень силами третіх спеціалізованих суб'єктів за рахунок замовника

та/або залучених інвесторів з можливим використанням власних фінансових потужностей [19, с. 117].

Якісне перетворення нерухомого майна в процесі девелоперської діяльності передбачає фізичні, економічні та юридичні зміни [6, с. 57–58; 73, с. 51; 150, с. 41; 157, с. 2–3]. Фізичні процеси девелоперської діяльності забезпечують появу в об'єкта нерухомості принципово нових споживчих якостей, які задовольняють поточні потреби суспільства та дозволяють йому бути конкурентоспроможним. Економічні процеси девелопменту реалізуються у вигляді підвищення цінності об'єкта внаслідок вироблених фізичних змін, тобто підвищують його ринкову вартість та інвестиційну привабливість. Правові процеси девелопменту пов'язані з юридичним оформленням проведених змін, появи якісно нового об'єкта нерухомості, що володіє більшою цінністю, ніж вихідний.

У кожному випадку масштаб якісних перетворень може бути різним, проте у будь-якому разі результат девелоперської діяльності повинен передбачати ефективне зростання ринкової вартості об'єкта нерухомості, підвищення його цінності та забезпечити найбільш ефективну окупність здійснених інвестицій. Таким чином, зростання цінності об'єкта забезпечується не будь-якими фізичними та технологічними його перетвореннями, а такими, що відповідають вимогам ринку та запитам споживачів, інвесторів. Що більшою є така відповідність, то вищою буде ринкова вартість об'єкта нерухомості, що безпосередньо залежить від ефективності девелоперської діяльності.

Якісне перетворення об'єктів нерухомості можливе шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови або будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості. На наше переконання, не підпадає під ознаки девелоперської діяльності здійснення поточного ремонту наявних будівель, споруд тощо, оскільки в результаті таких дій не відбувається якісне перетворення об'єкта нерухомості та не набуваються принципово нові споживчі якості.

Для більш повного та цілісного розуміння терміна «девелоперська діяльність» доцільно виокремити його характерні ознаки, дослідивши наявні

наукові погляди на категорію девелопменту як виду підприємницької діяльності. Так, Д. О. Белов вказує, що найбільш характерною рисою девелопменту є не тільки вирішення завдань з надання учасникам інвестиційно-будівельної діяльності певної прийнятної прибутковості, але й корінні зміни в системі управління по всьому циклу створення і розвитку об'єктів нерухомості із залученням усіх можливих інновацій [14, с. 178].

У свою чергу, О. В. Лазарєв також виділяє дві основні особливості (ознаки) девелопменту, проте їхній зміст дещо відрізняється. Перша полягає в тому, що девелоперська діяльність за своєю суттю має організаційний характер, включає в дії з організації договірних відносин між учасниками девелопменту, попередній аналіз стану ринку нерухомості, залучення фінансування, а також надання низки консультативних і посередницьких послуг, таких як: представництво, сприяння під час укладання та оформлення договорів чи інших документів, захист інтересів і прав перед третіми особами та інших. Друга ознака вимагає, щоб матеріальні зміни об'єкта нерухомості, якими супроводжується девелопмент, мали якісний характер, тобто передбачали поліпшення об'єкта нерухомості і були спрямовані на збільшення його вартості [97, с. 742]. Однак такий стислий перелік не відображає багатогранності девелоперської діяльності і розкриває її лише в найбільш загальних рисах.

Натомість, П. А. Мазаєв у ході свого дослідження дійшов до висновку, що основними відмітними рисами (ознаками) девелоперської діяльності є, по-перше, віднесення її до сфери будівництва й обороту нерухомості, по-друге, лише підприємницький характер, тобто наявність як основної мети отримання прибутку, по-третє, специфічна кауза, яка, на думку автора, полягає не тільки і не стільки в збільшенні вартості об'єктів нерухомого майна, а швидше у зміні споживчих властивостей таких об'єктів, і, по-четверте, комплексність та організаційна спрямованість діяльності з елементами посередництва [104, с. 43–44]. Такий підхід, на нашу думку, є більш виправданим, проте також потребує доопрацювання.

Аналіз законодавчих і літературних джерел дозволили В. Ю. Алексєєву та Н. В. Дєдушкіній виявити такі характерні особливості девелопменту нерухомості:

- істотною характерною рисою девелопменту можна назвати його цільове призначення, спрямоване на здійснення інвестицій у формі інвестиційних проєктів;

- девелопменту відповідає не будь-яка підприємницька діяльність, а тільки та, яка пов'язана з реальними перетвореннями об'єктів нерухомості, в тому числі й земельними ділянками;

- девелоперський проєкт як інвестиційний процес нерозривно пов'язаний з управлінською діяльністю девелопера або девелоперської компанії;

- для характеристики сутності девелопменту обов'язковим є організація комплексної взаємодії всіх учасників девелоперського проєкту за провідної ролі інвесторів, які його фінансують [5, с. 411–412].

У свою чергу, В. А. Рач та О. М. Гладка виділяють інші ознаки девелопменту, зокрема:

- девелопмент завжди спрямований на досягнення чітко визначеного результату – створення об'єкта нерухомості з певними кількісними та якісними характеристиками;

- девелопмент передбачає виконання низки взаємопов'язаних дій, від розробки ідеї до здачі створеного об'єкта в експлуатацію за урахування інтересів багатьох учасників;

- девелопмент завжди передбачає отримання результату протягом певного відрізка часу;

- результат девелопменту завжди неповторний та унікальний [149, с. 162].

Значну увагу питанню визначення характерних ознак (особливостей) девелоперської діяльності присвячено в працях О. М. Дюкової та Н. І. Пасяди. Автори спільно виділяють такі особливості девелопменту, як: комплексна відповідальність за кінцеві результати робіт; висока капіталомісткість проєктів; тривалість інвестиційного циклу; неподільність (як правило) створюваного проєкту; інноваційний характер; максимальне комплексування послуг / продукції;

поліпшення фінансових результатів діяльності; забезпечення високої якості робіт [56, с. 7].

При цьому слід зазначити, вже в наступних дослідженнях О. М. Дюкова переглянула наведений перелік ознак і вказала особливостями девелопменту в будівельній сфері такі: переважання соціального складника, що передбачає задоволення громадських і особистих потреб щодо створення сприятливих умов проживання, дозвілля та інших складників життєзабезпечення; збереження навколишнього середовища, тобто створення середовища проживання на новому якісному рівні; дотримання архітектурних вимог з урахуванням сучасних архітектурних і естетичних поглядів; наявність особливих вимог замовника, який формулює спеціальні вимоги до проєкту; одиничний тип будівельного виробництва, обумовлений індивідуальними потребами замовника та станом навколишньої забудови; необхідність особливих матеріалів і унікального обладнання; висока трудомісткість будівельно-монтажних робіт; відносно висока вартість робіт; збільшення споживчої цінності об'єкта; підвищення конкурентоспроможності на ринку нерухомості [55, с. 211]. Однак за детального аналізу вказаних особливостей можна дійти до висновку, що вони стосуються в основному девелопменту в розумінні матеріального процесу перетворення нерухомості, а не підприємницької діяльності.

Особливої уваги заслуговує система ознак девелопменту нерухомості, розроблена А. В. Івановим, який відносить до їхнього переліку:

1. Системний характер (полягає в тому, що девелопмент нерухомості становить складну цілісну сукупність врегульованих, взаємопов'язаних, спрямованих на комплексний розвиток нерухомості правовідносин з широким колом можливих суб'єктів);

2. Ініціативність девелопера (полягає в його провідній системоутворювальній ролі на всіх етапах девелопменту нерухомості, в кожному з яких він визначає проміжні цілі на шляху до досягнення основної мети девелопменту);

3. Організаційна і контрольна роль девелопера (полягає у його обов'язковій керівній та координувальній участі в усіх процесах девелопменту нерухомості, а також у наявності в девелопера повноважень з перевірки результатів роботи на тому чи іншому етапі девелопменту);

4. Універсальність (полягає в тому, що девелопмент дозволяє однаково ефективно й вигідно створювати або реконструювати будь-які об'єкти нерухомості незалежно від їхнього цільового призначення);

5. Спрямованість на отримання прибутку (характеризує девелопмент нерухомості як систему підприємницької діяльності, кінцевою метою якої є збагачення суб'єктів цієї діяльності за рахунок значного підвищення цінності та вартості створеної нерухомості);

6. Соціальна корисність (полягає в тому, що девелопмент нерухомості, виступаючи універсальним механізмом створення якісних об'єктів нерухомості й налагодження інфраструктури, забезпечує задоволення широкого кола потреб для населення) [70, с. 348].

Щоправда, в наступному своєму дослідженні А. В. Іванов надає вже зовсім інший перелік «базових характерних ознак» девелопменту нерухомості в контексті його розмежування з категорією «девелоперської діяльності у сфері нерухомості». Зокрема, до таких ознак він відносить:

1) складність і багат шаровість здійснюваних у рамках девелопменту нерухомості процесів;

2) системний характер правовідносин, що складають зміст девелопменту нерухомості;

3) спрямованість на досягнення найбільш досконалого з можливих результатів реалізації інвестиційних проєктів будівництва або відновлення нерухомості, поєднане з принциповим збільшенням ринкової вартості об'єкта девелопменту і подальшим отриманням прибутку;

4) реалізація процесів девелопменту в одній з трьох форм: будівництво нерухомості; реконструкція нерухомості; розвиток або відновлення земельних ділянок;

5) полісуб'єктність як участь у процесах девелопменту нерухомості допоміжних суб'єктів;

6) оформлення й упорядкування правовідносин девелопменту нерухомості через складну розгалужену систему цивільно-правових договорів;

7) необхідність забезпечення комплексного правового регулювання через систему загальних та спеціальних нормативно-правових актів, які покликані врегулювати як суто девелоперська діяльність, так і допоміжні різновиди професійної діяльності широкого кола суб'єктів, залучених в процеси девелопменту нерухомості [71, с. 62].

Як ми бачимо, серед наявних досліджень науковців відсутня цілісність бачення правової природи та змісту досліджуваного ними поняття девелопменту нерухомості, що виявляється не тільки в різних підходах до визначення цієї правової категорії, а й у виокремленні низки досить різних за характером та спрямованістю ознак [19, с. 120].

Що ж стосується поняття «девелоперська діяльність», то доводиться констатувати, що в цьому напрямку спроби виділити характерні ознаки вказаної правової категорії майже не здійснювались у вітчизняній доктрині, за винятком окремих досліджень на рівні наукових статей. Так, А. В. Іванов базовими ознаками «девелоперської діяльності у сфері нерухомості» визнає: 1) вираженість в окремому комплексному різновиді професійної активності спеціальних суб'єктів цивільного обігу – девелоперів, який включає підбір команди учасників проєкту, дослідження ринку, маркетинг, фінансування, бухгалтерський облік, управління майном та низку інших напрямків; 2) організаційний та координаційно-адміністративний характер; 3) моносуб'єктність, тобто діяльність лише девелопера; 4) підприємницький характер; 5) необхідність забезпечення, в першу чергу, спеціального правового регулювання; 6) біваріантність розподілу фінансових ризиків [71, с. 62].

Однак наведений перелік, на нашу думку, є досить дискусійним та непослідовним. Так, перша ознака включає одночасно компонент комплексності, вказівку на суб'єктів здійснення такої діяльності та перелік послуг, які має

здійснити такий суб'єкт. При цьому не враховано, що девелоперська діяльність передбачає не безпосереднє надання таких послуг, а саме забезпечення організації їх надання третіми професійними суб'єктами, правовідносини з якими опосередковуються на підставі цілої системи різноманітних договорів.

Не зовсім зрозумілою є третя ознака, яка передбачає моносуб'єктність, тобто діяльність лише девелопера, адже досягнення мети такої діяльності неможливе без залучення цілої низки інших суб'єктів, які будуть здійснювати інвестування, безпосередньо надаватимуть послуги та виконуватимуть роботи щодо дослідження ринку, маркетингу, фінансування, бухгалтерського обліку, управління майном, проєктування, будівництва тощо.

Також, на нашу думку, не можна визнавати ознакою будь-якого правового явища, в тому числі девелоперської діяльності, факт відсутності на національному рівні його спеціального нормативно-правового регулювання та необхідність такого забезпечення в першу чергу.

Біваріантність розподілу фінансових ризиків також не може визнаватись характерною ознакою девелоперської діяльності. По-перше, в науковій літературі досить часто розглядається більше двох варіантів розподілу фінансових ризиків за наслідками девелоперської діяльності [36, с. 299–300; 98, с. 186–195]. По-друге, розподіл ризиків притаманний абсолютній більшості видів підприємницької діяльності та є самостійним явищем, що не може бути визначальною особливістю лише девелоперської діяльності.

Враховуючи наявні наукові погляди та базуючись на власних дослідженнях пропонуємо виділяти такі основні ознаки девелоперської діяльності:

- підприємницький характер – девелоперська діяльність є підприємницькою діяльністю з усіма особливостями, притаманними останній (самостійність, ініціативність, систематичність, ризиковий характер, цільове спрямування на одержання прибутку та досягнення економічних і соціальних результатів тощо);

- комплексність, що виявляється в наданні низки взаємопов'язаних і водночас відносно самостійних послуг, з метою досягнення кінцевого результату;

– оперативність – полягає в необхідності динамічного та своєчасного реагування на зміну законодавства, мети замовника, попиту на кінцевий результат, виникнення непередбачуваних обставин тощо, з метою мінімізації можливих витрат, забезпечення високого рівня ефективності проєкту та досягнення запланованого кінцевого результату;

– організаційно-контрольне спрямування – полягає в організації виконання спеціалізованими суб'єктами повного комплексу дій та заходів на кожному етапі якісного перетворення нерухомості та здійснення одночасного контролю за результатами виконаних робіт та наданих послуг, їхньою повнотою, якістю, вчасністю тощо [19, с. 121].

Звісно, наведений перелік ознак не є вичерпним, проте саме такі ознаки, на нашу думку, є характерними для девелоперської діяльності й відображають її специфіку.

Розкривши дефініції та визначивши характерні ознаки досліджуваних нами правових конструкцій, можна з упевненістю говорити, що поняття «девелопмент нерухомості» є значно ширшим за змістом, ніж поняття «девелоперська діяльність», оскільки воно характеризує, в першу чергу, саму систему правовідносин, які складаються між всіма учасниками, залученими до процесу комплексної реалізації проєктів створення або якісного перетворення об'єктів нерухомості, з метою забезпечення максимального зростання цінності й вартості зазначених об'єктів нерухомості та отримання у зв'язку з цим прибутку. А вже в рамках вказаних правовідносин здійснюється девелоперська діяльність як сукупність дій суб'єкта підприємницької діяльності, що здійснюються в інтересах конкретного замовника, щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості.

У науковій літературі звертається також увага на необхідність встановлення принципів здійснення девелоперської діяльності. До прикладу, В. В. Кущенко,

А. Ю. Дудченко та Є. В. Бондаренко вказують, що найважливішим принципом девелопменту є створення сильної команди консультантів, які працюватимуть на різних стадіях проєкту – від маркетингового дослідження до реалізації площ і експлуатації будівлі [34, с. 66; 95, с. 40]. Розвиваючи своє бачення, В. В. Кущенко та А. Ю. Дудченко до вказаних принципів відносять також: ретельне дослідження ринку, яке дозволяє визначити наявне співвідношення попиту і пропозиції в різних сегментах ринку нерухомості; вибір місця розташування; вибір адекватного способу фінансування, що передбачає дотримання оптимальної пропорції між власними і позиковими грошима; конкурсний підхід до підбору виконавців окремих етапів проєкту; суцільний і безперервний контроль термінів, якості робіт та будівельних витрат; попередня підготовка наступних етапів; належне правове закріплення результатів проєкту за допомогою державної реєстрації об'єктів [95, с. 40–44; 54, с. 598–601]. До вказаного переліку принципів девелоперської діяльності А. Ю. Дудченко додає ще один – вибір часу реалізації проєкту з урахуванням циклічності ринку нерухомості [54, с. 602].

Більш обґрунтованим та цілісним, на нашу думку, є підхід О. М. Дюкової та Н. І. Пасяди, які за результатами дослідження зарубіжного та вітчизняного досвіду здійснення девелоперської діяльності формували такі, притаманні їй базисні принципи:

- принцип сегментації, локалізації та періодизації в обслуговуванні потреб ринку, який передбачає залежність успішності девелопменту від обслуговування споживачів певного сегменту ринку в певному місці і протягом певного проміжку часу;
- принцип циклічності розвитку девелопменту, який передбачає його нерівномірну активність, пов'язану зі стадійністю економічного циклу;
- принцип поетапної упереджувальної підготовки наступних етапів девелопменту, який означає, що кожен етап процесу девелопменту залежить від якості виконання робіт на попередньому його етапі;

- принципи адаптації проєкту до умов його реалізації означає, що рівень деталізації і контролю проєкту повинні відповідати якості мінливого потоку інформації;

- принцип організаційної та фінансової відповідності передбачає правильне формування команди розробників і виконавців проєкту та можливість залучення фінансів у тих обсягах і в такі терміни, що відповідають умовам поставленого завдання;

- принцип невідповідності, який характеризує невідповідність масштабу проєкту і витрат енергії на його реалізацію [56, с. 10–11].

У свою чергу, Є. А. Поліщук також виділяє низку принципів, які враховують особливості девелоперської діяльності в ході реалізації девелоперських проєктів, а саме:

- принцип ліквідності, який передбачає створення об'єктів девелопменту з максимальною ліквідністю, з метою отримання найбільшого з можливих обсягу прибутку в результаті реалізації відповідного об'єкта нерухомості;

- принцип оптимізації джерел фінансування, який вимагає від девелопера раціонального вибору джерел фінансування проєкту;

- принцип бюджетної обмеженості девелоперських проєктів, який полягає в обмеженості його інвестиційних можливостей, що вимагає від девелопера ретельно розрахувати витрати проєкту ще на передпроєктній стадії та чітко окреслити фінансові перспективи;

- принцип збільшення вартості об'єкта нерухомості, який відображає сутність девелоперської діяльності та передбачає збільшення вартості об'єкта нерухомості за рахунок фізичних перетворень, тобто зміни споживчих властивостей, а також виправданої стратегії просування об'єкта нерухомості;

- принцип своєчасного виконання девелоперських проєктів передбачає дотримання чітко окреслених строків його реалізації;

- принцип раціонального розподілу ризиків під час реалізації всіх етапів девелоперського проєкту;

- принцип вибору місця розташування об'єкта девелопменту, від якого залежить ефективність реалізації проєкту;
- принцип дотримання договірних організаційних, економічних, і фінансових взаємовідносин між учасниками девелоперських проєктів [126, с. 46–48].

Провівши комплексний аналіз наукової літератури та беручи до уваги практичний досвід здійснення девелоперської діяльності у сфері будівництва, можна дійти до висновку про необхідність поділу принципів девелоперської діяльності за сферою (рівнем) застосування на загальні та спеціальні. До першої групи слід віднести принципи, що мають фундаментальне значення у сфері господарювання загалом, у тому числі для девелоперської діяльності, а саме:

1) загальні принципи господарювання, закріплені у ст. 6 ГК України [44] – забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою всіх суб'єктів господарювання; свобода підприємницької діяльності у визначених законом межах; вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України; обмеження державного регулювання економічних процесів у визначених законодавством випадках; захист національних товаровиробників; заборона незаконного втручання органів державної влади та місцевого самоврядування в господарські відносини;

2) принципи підприємницької діяльності, визначені у ст. 44 ГК України – вільного вибору видів підприємницької діяльності; самостійного формування програми діяльності, вибору контрагентів, залучення ресурсів встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону; вільного найму працівників; комерційного розрахунку та власного комерційного ризику; вільного розпорядження прибутком; самостійного здійснення зовнішньоекономічної діяльності, використання валютної виручки.

До спеціальних, на нашу думку, належать більш деталізовані принципи, що є характерними саме для девелоперської діяльності, а саме:

- принцип орієнтації на потреби ринку нерухомості, який передбачає всебічне дослідження потреб такого ринку, визначення видів об'єктів нерухомості

та їхніх характеристик, які спроможні максимально задовольнити наявні потреби споживачів, забезпечити отримання конкурентних переваг, що сприятимуть підвищенню ринкової вартості та/чи інвестиційної привабливості відповідних об'єктів;

– принцип балансу суспільних потреб та приватних інтересів учасників девелоперської діяльності полягає в необхідності досягнення та врахування оптимально співвідношення потреб, прав, інтересів широкого кола споживачів з вимогами, потребами та інтересами замовників, інвесторів, набувачів майнових прав на об'єкт нерухомості або його частини;

– принцип оптимальності, який передбачає вибір найбільш вдалого варіанта здійснення девелоперської діяльності (реалізації девелоперського проєкту), який з урахуванням наявних ресурсів забезпечить максимальне задоволення інтересів замовника;

– принцип ефективності полягає в забезпеченні найкращого результату девелоперської діяльності завдяки оптимізації (зниженню рівня, мінімізації) витрат та максимізації прибутку замовника завдяки застосуванню девелопером наявних у нього професійних знань у сфері будівництва нерухомості;

– принцип комплексності передбачає здійснення складного комплексу необхідних фактичних та/чи юридичних дій різного спрямування на всіх стадіях (етапах) девелоперської діяльності з урахуванням їхнього взаємозв'язку, взаємообумовленості та відповідно до поставленої мети;

– принцип стадійності (поетапності) полягає в тому, що процес здійснення девелоперської діяльності відбувається не одномоментно, а складається з певних логічно пов'язаних між собою стадій (етапів), об'єднаних єдиною метою;

– принцип плановірності полягає в необхідності планування, впорядкування і детального закріплення порядку виконання робіт, надання послуг, здійснення інших дій, процесів, процедур тощо в ході девелоперської діяльності, поєднання і узгодження поточних і перспективних планів, забезпечення їхнього постійного взаємозв'язку;

- принцип координації передбачає необхідність узгодження, синхронізації, координації девелопером дій, процесів, процедур, операцій, які здійснюються суб'єктами, залученими до реалізації девелоперського проекту;

- принцип темпоральної визначеності передбачає необхідність здійснення девелоперської діяльності в чітко визначених часових межах як у цілому, так і на окремих її стадіях (етапах), що обумовлено строковістю дозвільних документів, договірних, інвестиційних відносин з третіми особами тощо;

- принцип раціонального використання ресурсів, що вимагає забезпечення використання в ході девелоперської діяльності ресурсів у тих обсягах та тими способами, які є найбільш раціональними і виправданими в конкретних обставинах та умовах.

Наведений перелік спеціальних принципів девелоперської діяльності не претендує на вичерпність, проте, на нашу думку, ілюструє найбільш вагомі вихідні начала та сутність девелоперської діяльності у сфері будівництва.

Розглянувши поняття, ознаки та принципи здійснення девелоперської діяльності, слід коротко зупинитись на її перевагах порівняно з традиційними формами здійснення будівництва. Як справедливо наголошують П. Ю. Амеліна та Ф. М. Сайфулліна, в сучасних умовах, які відрізняються динамізмом процесів, важливою характеристикою фізичного потенціалу об'єктів нерухомого майна є їхня здатність до саморозвитку, переходу від одного виду використання до іншого. Саме тому девелоперська діяльність дозволяє оперативно вирішити протиріччя між новими потребами суспільства і наявними якісними та кількісними характеристиками нерухомості [6, с. 57–58; 157, с. 2–3].

Головними перевагами девелопменту, на думку І. А. Кузовлевої та Д. С. Марченко, є повна (в тому числі фінансова) відповідальність за кінцеві результати; максимальний комплекс послуг; формування стійких ділових зв'язків на різних рівнях; поліпшення фінансових результатів діяльності за рахунок зниження фінансових та інших ризиків, а також переходу від витратного (кошторисного) підходу до бюджетування проєктів; забезпечення високої якості робіт за рахунок підвищення професіоналізму працівників [94, с. 40].

Перевагами девелоперської діяльності є також те, що девелопером забезпечує досягнення низки факторів, до яких, на думку М. А. Столбової, можна віднести передбачення та врахування поведінки ринку, забезпечення ефективного контролю за всіма фазами проєкту, мінімізації витратності ресурсів та часу на реалізацію проєктів [168, с. 131]. У свою чергу, Н. М. Караваєва та Є. В. Скакун до таких факторів відносять компенсацію відсутності професійних знань та досвіду у власника нерухомості – замовника; представництво і захист інтересів замовника в органах державної влади та місцевого самоврядування, безпосередня участь у процесі реалізації девелоперського проєкту, що дозволяє оптимізувати структуру проєктних витрат; професійне управління проєктом, що сприяє економії коштів; оперативний режим вирішення суперечностей між інтересами учасників інвестиційно-будівельної діяльності, усунення та попередження негативних наслідків; висококваліфіковане фокусування девелоперського проєкту, наявність стратегії і плану його реалізації; контроль ходу реалізації девелоперського проєкту, що забезпечує обґрунтоване коригування витрат з урахуванням реалізації стратегічних цілей проєкту; реалізацію принципу портфелювання проєктів, спрямованого на отримання синергетичного ефекту тощо [76, с. 19; 163, с. 54–55].

Підсумовуючи, можна зазначити, що під девелоперською діяльністю слід розуміти підприємницьку діяльність девелопера, спрямовану на організацію в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості. Основними ознаками девелоперської діяльності є підприємницький характер, комплексність, оперативність, організаційно-контрольне спрямування.

Принципи девелоперської діяльності слід поділяти на загальні та спеціальні. До першої групи належать: 1) загальні принципи господарювання, закріплені у ст. 6 ГК України; 2) принципи підприємницької діяльності, визначені у ст. 44 ГК

України. До спеціальних принципів девелоперської діяльності належать такі: принцип орієнтації на потреби ринку нерухомості, принцип балансу суспільних та приватних інтересів, принцип оптимальності, принцип ефективності, принцип комплексності, принцип стадійності (поетапності), принцип плановірності, принцип гнучкості та динамічності, принцип координації, принцип темпоральної визначеності, принцип раціонального використання ресурсів.

1.2 Види девелоперської діяльності

Проблематика класифікації видів девелоперської діяльності на сьогодні також не знайшла належного та комплексного наукового висвітлення. Водночас, погоджуючись з А. В. Івановим, можна стверджувати, що для забезпечення ефективного нормативно-правового регулювання девелоперської діяльності у сфері будівництва, насамперед, потрібно мати чітке й повне уявлення про всі можливі види її прояву [68, с. 47].

Насамперед, слід вказати, що проведений нами аналіз доктринальних досліджень дав змогу констатувати, що переважна більшість вчених для позначення девелоперської діяльності використовують поняття «девелопмент», яке є полісемантичним та, окрім вказаного значення, може також вживатись у розумінні матеріально-технічного якісного перетворення нерухомості, а також управлінського процесу [19, с. 114], що було розкрито в підрозділі 1.1. Для уникнення подальшої невизначеності у трактуванні змісту понять під час викладення в цьому дослідженні поглядів інших науковців буде зазначатись термінологія, яка використовувалась відповідними авторами. Зокрема під поняттям «девелопмент» розумітиметься девелоперська діяльність.

Переходячи до безпосереднього дослідження видів девелоперської діяльності, зазначимо, що, незважаючи на комплексний характер такої діяльності в теорії права, практично відсутні систематизовані підходи та узагальнені класифікації її видів. Водночас, найбільш поширеною ознакою класифікації

девелоперської діяльності на види (деякі автори називають їх моделями або схемами) є критерій участі суб'єкта, який здійснює девелоперську діяльність (девелопера) власними коштами в реалізації конкретного девелоперського проєкту. Ця ознака класифікації трапляється в різних модифікаціях свого формулювання, що не впливає на її змістовне навантаження. Попри це, різні дослідники виділяють за вказаною ознакою відмінну кількість видів девелоперської діяльності. Так, переважна більшість теоретиків виділяє два види девелоперської діяльності: fee-девелопмент (девелопмент за винагороду, фі-девелопмент, чистий девелопмент, класичний девелопмент) та speculative-девелопмент (спекулятивний девелопмент, ризиковий девелопмент, інвестиційний девелопмент). Розглянемо наведені позиції більш детально.

П. А. Мазаєв, залежно від участі або неучасті девелопера у фінансуванні проєкту, виділяє ризиковий девелопмент і девелопмент за винагороду [104, с. 9, 49]. У ризиковому девелопменті, на переконання автора, девелопер ініціює і забезпечує реалізацію оптимального варіанта розвитку об'єкта нерухомості, є співінвестором девелоперського проєкту, забезпечує залучення коштів зі сторонніх джерел, самостійно розробляє порядок фінансування, отримує прибуток від реалізації девелоперського проєкту і несе відповідальність перед інвесторами (за ефективне управління їхніми коштами), державними органами і органами місцевого самоврядування, що дозволяють реалізацію проєкту (за його довговічність, безпеку і позитивний соціальний ефект), підрядниками (за своєчасну і повну оплату їхніх робіт і фінансування проєкту).

У свою чергу, девелопмент за винагороду, як вказує П. А. Мазаєв, не передбачає вкладання в проєкт розвитку об'єктів нерухомості власних коштів девелопера. Останній також не бере участі в розподілі прибутку від реалізації або від експлуатації побудованого об'єкта. Таким чином, девелопер за вказаного виду девелоперської діяльності не несе ризиків, пов'язаних з розробкою стратегії фінансування, проте залишається відповідальним за ризики, пов'язані з реалізацією проєкту. Винагорода девелопера розраховується як відсоток від вартості проєкту. На думку вказаного автора, девелопмент за винагороду є

історично наступною стадією розвитку девелопменту, коли інструментом отримання прибутку стає не вдало зроблена інвестиція, а знання та досвід суб'єкта ринкових відносин у цій галузі діяльності [104, с. 9–10, 49–50].

Р. М. Сіразетдінов здійснює аналогічний до вищевказаного поділ девелоперської діяльності на два види, називаючи їх фі-девелопментом та спекулятивним девелопментом. Фі-девелопмент, на думку автора, – це вид будівельного бізнесу, в якому компанія-девелопер не є власником об'єкта, який споруджується, і займається чистим девелопментом без ознак інвестування та без утримання частково побудованого об'єкта на балансі, забезпечуючи контроль якості будівництва об'єкта, пошук та укладання договорів з підрядниками. Науковець також висловлює позицію, згідно з якою фі-девелопер – це генеральний підрядник і служба замовника в одному виконанні [161, с. 80–81]. Проте з подібним твердженням не можна погодитись, оскільки, враховуючи положення ст. 838, ст. 875 ЦК України [186], ст. 318 та ст. 319 ГК України [44], генеральний підрядник своїми силами і засобами на замовлення другої сторони (замовника) побудує і здає замовникові об'єкт будівництва або виконує зумовлені договором будівельні та інші роботи. Натомість, девелоперська діяльність не передбачає безпосереднього здійснення девелопером будь-яких будівельних робіт. По-друге, генеральний підрядник залучається на етапі безпосереднього будівництва об'єкта, а девелопер може залучатись замовником ще на стадії виникнення ідеї.

У свою чергу, поняття «служба замовника» не має ні законодавчого визначення, ні чіткого наукового бачення щодо його змісту. У цілому під службою замовника розуміють підрозділ компанії або окрему юридичну особу, яка професійно виконує функції замовника будівництва [16, с. 82]. З цього визначення, насамперед, випливає та відмінність, що девелопер не може бути підрозділом чи структурною одиницею замовника, а є самостійним суб'єктом господарювання. По-друге, обов'язковою вимогою девелоперської діяльності є організація створення чи якісного перетворення об'єктів нерухомості, підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості. Натомість, діяльність

«служби замовника» таких обов'язкових умов не передбачає. Відмінність вказаних понять можна продовжувати далі, проте вказана проблематика виходить за межі цього дослідження.

Другим видом девелоперської діяльності, на думку Р. М. Сіразетдінова, є спекулятивний девелопмент, який передбачає обов'язкову участь грошей девелопера в інвестиційно-будівельному процесі. Девелопер у цьому випадку зводить комерційну нерухомість, з повною відповідальністю виступаючи як організатор проєкту [161, с. 81].

Продовжуючи дослідження, зазначимо, що О. М. Дюкова також виділяє подібні види (схеми) девелоперської діяльності, проте не називає ознаку, за якою здійснює класифікацію, та узагальнених понять кожного з видів такої діяльності, обґрунтовуючи це відсутністю в російській мові аналогів іншомовних термінів [56, с. 10]. Зокрема, автор вказує, що за першим видом (схемою) девелопменту девелопер не бере на себе фінансові ризики, не бере участі своїми коштами в проєкті та працює за винагороду. Девелопер здійснює організацію: проєктування, погодження з боку органів державної влади, будівництва і здачі площ. Для виконання всіх необхідних робіт він залучає фахівців (архітекторів, підрядників, інжинірингові фірми і т.д.), при цьому залишаючись відповідальним за весь проєкт у цілому [56, с. 10].

Другий вид (схема) девелопменту, на думку О. М. Дюкової, відрізняється тим, що девелопер створює комерційну нерухомість, виступаючи як одноосібний організатор проєкту. По суті, девелопер виконує всі ті ж функції, що і в першій схемі, але, крім цього, ще й займається побудовою фінансової схеми проєкту. При цьому девелопер вкладає в проєкт власні кошти, які і є стрижнем майбутньої фінансової схеми [56, с. 11–12].

Аналогічний підхід до класифікації девелоперської діяльності та характеристики змісту її видів використовує А. Д. Ясько [200, с. 70–71], О. І. Солунський, А. К. Орлов, О. А. Куракова [166, с. 5–6], Є. Ю. Горбачевська [43, с. 227], В. А. Ларіонова, Т. Ю. Бистрова та С. С. Жилін [99, с. 26–27] та низка інших теоретиків. Так, Є. Ю. Горбачевська уточнює, що fee development

(фі-девелопмент) має на увазі роботу за наймом, тобто здійснення робіт на замовлення взамін на певну фіксовану ставку або відсоток від майбутнього проєкту. У свою чергу, *speculative development* (спекулятивний девелопмент) передбачає здійснення розробки і створення проєкту під себе з подальшою його реалізацією, з метою отримання максимальної вигоди [43, с. 227]. Останнє формулювання, на нашу думку, є не зовсім вдалим, оскільки не розкриває місця замовника в таких правовідносинах та фактично ототожнює його із девелопером.

Досить детально описують переваги чистого девелопменту В. А. Ларіонова, Т. Ю. Бистрова та С. С. Жилін. Зокрема, автори переконані, що цей вид девелопменту є найбільш сучасним комплексним підходом, заснованим на необхідності ініціації конкурентних проєктів розвитку і залучення, з метою їх реалізації, зовнішніх, часто непрофільних інвестицій. Це сприяє посиленню креативності підходу і водночас свідчить про вивіреність девелоперських проєктів, покликаних надати об'єкта розвитку максимальну цінність (матеріальну і нематеріальну). Така девелоперська діяльність, як вказують науковці, прагне зняти протиріччя між інтересами ринку й інтересами окремих заінтересованих осіб за рахунок перетворення об'єктів нерухомості, земельних ділянок у напрямку, який для них є найбільш значимим, вигідним і затребуваним. Це дозволяє ініціювати й реалізовувати проєкти різного масштабу, істотною частиною яких є концептуальний, соціальний та економіко-інвестиційний складники. При цьому на перший план виходить не сам факт реалізації проєкту, а доцільність цієї реалізації, затребуваність створеного (якісно перетвореного) об'єкта нерухомості з боку споживачів, забезпечення фінансової захищеності залучених інвестицій тощо [99, с. 26].

За ознакою наявності самостійної фінансової участі девелопера у здійснюваному проєкті, і як наслідок – наявністю або відсутністю фінансових ризиків для девелопера, А. В. Іванов виділяє *fee development* та *speculative development* [68, с. 47]. Науковець пропонує ввести в теорію і практику українського права нові терміни для позначення вказаних моделей девелопменту, відповідно «девелопмент нерухомості без інвестиційної квазі-алеаторності

правового статусу девелопера» та «девелопмент нерухомості з інвестиційною квазі-алеаторністю правового статусу девелопера».

Пропонуючи вказані термінологічні конструкції, науковець виходив з того, що принциповим аспектом наявності або відсутності самотійної фінансової участі девелопера в інвестуванні проєкту девелопменту нерухомості є наявність або відсутність його особистого ризику власними коштами в такому проєкті. Саме для позначення такої ризиковості А. В. Іванов вводить термін «інвестиційна квазіалеаторність правового статусу девелопера» [68, с. 48]. На обґрунтування вказаного висновку дослідник розкрив зміст понять алеаторності й квазі-алеаторності та вказав, що на всіх етапах реалізації девелоперського проєкту може виникати велика кількість різноманітних ризиків, переважну кількість з яких несе на собі саме девелопер. При цьому модель «speculative development», на відміну від «fee development», характеризується додатковою ризиковістю для девелопера, що пов'язано з його особистою участю у фінансуванні майбутнього об'єкта нерухомості.

На нашу думку, ризиковість тією чи іншою мірою присутня в обох видах девелоперської діяльності, зважаючи на її особливості. Беручи це до уваги, недоцільно поділяти таку діяльність за ознакою ступеня ризиковості, рівень якого (наскільки більшим/меншим він є) об'єктивно визначити неможливо. З іншого боку, первинним під час поділу, здійсненого А. В. Івановим, є саме факт наявності чи відсутності самотійної фінансової участі девелопера у здійснюваному проєкті, про який згадував і сам автор [68, с. 48].

У цьому контексті слід визнати більш вдалим застосування під час поділу девелоперської діяльності на види за вказаною ознакою термінології, запропонованої Є. А. Поліщук. Дослідниця, залежно від участі власними коштами девелопера у капіталі, виділяє:

– девелопмент за винагороду, або чистий девелопмент (fee development), за якого девелоперська компанія діє за комісійну винагороду, організовує реалізацію проєкту та не бере участі в його фінансуванні, відповідно не ризикує власними коштами. Організація проєкту полягає в підборі фахівців (архітекторів,

будівельників, інжинірингових, проєктних та управлінських компаній, дизайнерів тощо);

– інвестиційний девелопмент (*speculative development*), який передбачає участь девелопера у фінансуванні інвестиційних проєктів, тобто останній несе такі ж ризики, як і інвестори. Девелоперська компанія в цьому випадку виступає і як інвестор, і як єдиний організатор проєкту [126, с. 36].

Цілком погоджуємося також з висловлюванням Є. А. Поліщук про те, що використання для означення «*speculative development*» українського відповідника «спекулятивний девелопмент» є недопустимим, оскільки діяльність називають спекулятивною в тому випадку, коли вона має характер швидкої та легкої наживи. Тоді як девелопмент – це складний та тривалий процес розвитку об'єктів нерухомості. У свою чергу, використання поняття «інвестиційний» дає уявлення про участь девелопера власними коштами у проєкті [126, с. 36]. Так, відповідно до ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект [141].

Значна кількість авторів поряд із дослідженими вище двома видами девелоперської діяльності в тій же класифікації виділяють такий вид девелоперської діяльності, як BTS-девелопмент (*Built-to-suit*). До прикладу, О. М. Дюкова визначає такі три види девелопменту: *fee-девелопмент* (девелопер є виконавцем, не несе фінансових ризиків і за свою роботу отримує фіксований гонорар); *speculative-девелопмент* (девелопер виступає в ролі ініціатора проєкту, приймає на себе ризики, пов'язані із здійсненням проєкту); *BTS-девелопмент*, або *Built-to-suit* (об'єкт нерухомості проєктується під цілі конкретного замовника) [55, с. 210]. Аналогічна позиція підтримується й іншими авторами, які вбачають наявність відносин *Built-to-suit* (BTS), коли девелопер отримує від інвестора пропозицію про проведення за договором будівельних робіт під конкретні цілі («будівництво під ключ»); у цьому випадку фінансування може бути спільним або

у вигляді банківського кредиту [74, с. 272]. Проте вказані автори не здійснили детального дослідження останнього з виділених ними видів девелоперської діяльності, тому не зовсім зрозумілою залишається логіка його виокремлення поряд з іншими двома видами.

У свою чергу, Т. І. Кашкінбаєв вказує, що build-to-suit – це вид девелопменту, який передбачає будівництво об'єкта нерухомості для себе. Особливістю третьої моделі, на думку вченого, є відсутність мети отримання прибутку. Крім того, автор вказує, що функціонал цього виду девелопменту в процесі будівництва по суті відповідає традиційній та загальноприйнятій ще в період планової економіки ролі замовника [78, с. 202–203]. Однак з віднесенням такої діяльності до девелоперської не можна погодитись, оскільки вона не відповідає ознакам останньої щодо мети отримання прибутку, підвищення вартості, інвестиційної привабливості об'єкта нерухомості тощо. На це звертають увагу О. І. Солунский, А. К. Орлов, О. А. Куракова, прямо вказуючи, що віднесення «Built-to-suite» до девелоперської діяльності є помилковим, така діяльність не має на меті отримання прибутків [166, с. 5].

У рамках досліджуваної класифікації девелоперської діяльності за ознакою участі суб'єкта, який здійснює девелоперську діяльність (девелопера), в реалізації конкретного девелоперського проєкту власними коштами, трапляються й інші неоднозначні підходи. Так, В. О. Кожин виділяє такі види девелопменту як фі-девелопмент, концесійний девелопмент та спекулятивний девелопмент [86, с. 44]. Фі-девелопмент, або девелопмент, вартість якого базується на принципі «витрати плюс винагорода», передбачає відсутність фінансових ризиків девелопера, який не бере участі у фінансуванні проєкту та надає свої послуги за певний гонорар.

Концесійний девелопмент, на думку автора, передбачає таку схему взаємовідносин, за якої одна сторона (девелопер-концесіонер) зобов'язується за свій рахунок створити та/або реконструювати нерухоме майно, право власності на яке належить або буде належати іншій стороні (концеденту), здійснювати діяльність з експлуатації об'єкта концесійного девелопменту, а концедент

зобов'язується надати девелоперу права володіння і користування створеним об'єктом нерухомості для здійснення такої діяльності на строк, встановлений цією угодою.

Спекулятивний девелопмент, за твердженням В. О. Кожина, має місце в тому випадку, коли девелопер створює об'єкт нерухомості, виступаючи єдиним організатором проєкту, і несе всі ризики його реалізації. Основною метою спекулятивного девелопера є створення затребуваного ринком об'єкта нерухомості та отримання прибутку від його оренди або реалізації новим власникам. Науковець наголошує, що спекулятивний девелопер виступає як одноосібний організатор проєкту, і в цьому відношенні він дуже близький до замовника, що будує об'єкт нерухомості господарським способом. Головна відмінність цих учасників ринку – мета використання об'єкта нерухомості. Спекулятивний девелопер створює об'єкт комерційної нерухомості для отримання прибутку на його реалізації, а не на його тривалій експлуатації і відшкодуванні витрат через амортизацію в іншому бізнесі [86, с. 44]. У цьому аспекті слід наголосити, що відмінність між замовником та девелопером має полягати не лише в меті використання об'єкта нерухомості, а й у їхній ролі в реалізації девелоперського проєкту, обсязі прав та обов'язків тощо, оскільки наявність цих двох суб'єктів є обов'язковою для виникнення правовідносин щодо здійснення девелоперської діяльності.

Відзначимо також, що за вищевказаного поділу відсутня ясність та цілісність класифікаційної ознаки, оскільки автором вона не називається, а з характеристики змісту виокремлених видів девелоперської діяльності її чітко встановити неможливо. Так, один вид (фі-девелопмент) є взаємовиключним до двох інших за ознакою участі девелопера в реалізації конкретного девелоперського проєкту власними коштами, оскільки концесійний та спекулятивний девелопмент, на відміну від фі-девелопменту, передбачають таку фінансову участь девелопера. Водночас питання, яким чином співвідносяться концесійний та спекулятивний девелопмент між собою в рамках цього поділу, залишається відкритим.

Аналогічної думки щодо виділення таких видів девелоппменту (в розумінні девелоперської діяльності), як фі-девелопмент і концесійний девелоппмент, а також змісту цих понять дотримується Ф. М. Сайфулліна. Проте авторка додатково відносить до девелоппменту ще й такі способи організації будівництва, як господарський та девелоппмент із залученням управляючого інжинірингом, поставками. По суті, в першому випадку автор описує класичну схему будівництва, за якої роботи виконуються власними силами замовника (забудовника) без залучення сторонніх підрядних організацій. У другому випадку Ф. М. Сайфулліна описує спосіб будівництва, за якого підрядник, що управляє інжинірингом, поставками, будівництвом, виступає генеральним підрядником, укладає від свого імені субпідрядні договори, виконує проєктування, обладнання, будівництво і передачі замовнику повністю готового об'єкта «під ключ». Як можна помітити, в цьому випадку автор веде мову про девелоппмент як матеріальний процес перетворення нерухомого майна, а не підприємницьку діяльність, чим порушує цілісність обраної ознаки поділу [157].

Невиправданим також вбачається виокремлення окремими дослідниками поряд з фі-девелопментом та спекулятивним девелоппментом змішаного типу девелоппменту, за якого девелопер знижує інвестиційні ризики за рахунок залучення інших інвесторів, при цьому інвестує в проєкт близько 10% [174, с. 9]. Адже в будь-якому випадку матимуть місце два взаємовиключних факти – девелопер інвестуватиме власні кошти в реалізацію девелоперського проєкту (незалежно від їхнього обсягу) або не буде цього робити. Таким чином, змішаний девелоппмент у цьому випадку має всі ознаки спекулятивного девелоппменту.

Підсумовуючи наведене, пропонуємо поділяти девелоперську діяльність за ознакою факту інвестування девелоперського проєкту суб'єктом, який провадить таку діяльність (девелопером), на два види:

– девелоперську діяльність, яка передбачає надання девелоперських послуг лише за винагороду, розмір або порядок визначення якої обумовлюється сторонами. Девелопер не інвестує власними чи залученими від свого імені коштами девелоперський проєкт;

– девелоперську діяльність, яка передбачає надання девелоперських послуг за винагороду одночасно зі здійсненням девелопером інвестування власних чи залучених від свого імені коштів у девелоперський проєкт.

Винагорода в обох випадках може визначатися у грошовому еквіваленті як відсоток від прибутку за наслідками впровадження девелоперського проєкту або вартості об'єкта, що зазнав якісного перетворення в процесі девелоперської діяльності; передбачати передачу майнових прав на частину такого об'єкта; наданні пільгових умов щодо набуття майнових прав тощо.

У сучасних умовах девелоперська діяльність, яка передбачає надання девелоперських послуг лише за винагороду, представлена в дуже незначній частці. Це може пояснюватись низьким рівнем розвитку правовідносин в окресленій сфері, перебуванням такої діяльності на етапі становлення, і як наслідок – існуванням незначної кількості суб'єктів господарювання, які можуть повністю зосередитись на отриманні доходу лише від девелоперської діяльності та забезпечити надання відповідних послуг у повному обсязі на всіх етапах реалізації девелоперського проєкту.

Наступною класифікацією девелоперської діяльності є її поділ за ознакою виду об'єктів нерухомості, що виступають предметом девелоперської діяльності. Так, за вказаним критерієм А. В. Іванов цілком доречно виділяє девелопмент будівель та споруд; девелопмент земельних ділянок (land development). У свою чергу, П.А. Мазаєв вважає, що за цією ознакою слід розрізняти девелопмент житлової нерухомості, комерційної, заміської нерухомості, ленд-девелопмент (девелопмент землі; земельних ділянок) [104, 9–10, 49–50]. Такої ж позиції дотримується О. М. Дюкова, вказуючи, що залежності від типу об'єкта нерухомості, на розвиток якого спрямована девелоперська діяльність, слід виокремлювати: 1) девелопмент житлової нерухомості; 2) девелопмент комерційної нерухомості; 3) девелопмент заміської нерухомості; 4) девелопмент землі або девелопмент земельних ділянок [55, с. 208]. Деякі автори розширюють кількість таких видів та додають до них девелопмент об'єктів соціально-культурного призначення та девелопмент промислової нерухомості [74, с. 273].

Однак виділення таких видів девелоперської діяльності, на наше переконання, є менш вдалим порівняно з класифікацією, запропонованою А. В. Івановим, оскільки житлова, комерційна, заміська промислова тощо нерухомість може виступати ознакою наступного рівня цієї класифікації, оскільки охоплюється поняттям «будівлі і споруди», що впливає з комплексного аналізу низки нормативно-правових актів. Так, відповідно до Державного класифікатора будівель та споруд, затвердженого наказом Держстандарту України від 17 серпня 2000 року № 507, будівлі – це споруди, що складаються з несучих та огорожувальних або сполучених (несучо-огорожувальних) конструкцій, які утворюють наземні або підземні приміщення, призначені для проживання або перебування людей, розміщення устаткування, тварин, рослин, а також предметів [47]. До житлових будівель належать будинки одноквартирні, будинки з двома та більше квартирами як масової, так і індивідуальної забудови, а також гуртожитки. До нежитлових будівель – готелі, ресторани та подібні будівлі; будівлі офісні, торговельні; будівлі транспорту та засобів зв'язку; будівлі промислові та склади; будівлі для публічних виступів, закладів освітнього, медичного та оздоровчого призначення; будівлі нежитлові інші (будівлі сільськогосподарського призначення, для культової та релігійної діяльності, в'язниці, армійські казарми та ін.) [155]. Слід також зазначити, що під спорудами чинне законодавство розуміє будівельні системи, пов'язані з землею, які створені з будівельних матеріалів, напівфабрикатів, устаткування та обладнання в результаті виконання різних будівельно-монтажних робіт [47].

Щодо визначення девелопменту землі (земельних ділянок) або ленд-девелопменту, то в науковій літературі трапляється досить багато різних думок [64, с. 55; 55, с. 209; 100, с. 93]. Так, М. С. Укратиженко під вказаним видом девелопменту розуміє комплекс заходів і операцій із земельною ділянкою, включаючи покупку й освоєння з метою підвищення ринкової вартості земельної ділянки, перетворення неосвоєних територій в інженерно-підготовлені зони і реалізацію проєктів з комплексного розвитку земель [173].

М. І. Каменецький та Н. Ю. Яськова вказують, що в західній класичній концепції під ленд-девелопментом прийнято розуміти вид інвестиційного бізнесу, суть якого полягає в придбанні земельної ділянки, його освоєнні з метою підвищення ринкової вартості, підготовки проєкту цільового використання земельної ділянки та продаж проєкту інвестору, який готовий приступити до будівництва [75, с. 250]. Поняття ленд-девелопменту, на думку авторів, також може бути визначено в загальному вигляді як капіталізація земельної ресурсу, здійснювана шляхом розробки концепції майбутньої забудови, оформлення прав на будівництво й облаштування конкретної земельної ділянки. При цьому дослідники зазначають, що в сучасних умовах багато девелоперів займаються як девелопментом землі, так і девелопментом будівель. При цьому, коли обидва види діяльності виконуються на одній земельній ділянці, девелопери часто розглядають їх як один проєкт. Однак, за своєю економічною суттю і організаційно-правовим механізмом, це – два різні типи девелопменту, основним з яких є саме девелопмент землі [75, с. 251].

Підбиваючи підсумки розгляду вказаної класифікації, зазначимо, що найбільш вдалим, на нашу думку, є поділ девелоперської діяльності за ознакою виду об'єктів нерухомості, що виступають предметом девелоперської діяльності, на: 1) девелоперську діяльність щодо будівель та споруд; 2) девелоперську діяльність щодо земельних ділянок.

У свою чергу, перший з вказаних видів девелоперської діяльності може бути розподілений на певні підвиди за ознакою функціонального призначення відповідних об'єктів нерухомості (в різних модифікаціях її назви). Так, А. В. Іванов, залежно від цільового призначення об'єктів, що створюються або реконструюються, вирізняє: 1) девелопмент житлової нерухомості, який включає девелопмент елітної житлової нерухомості, девелопмент житлової нерухомості бізнес-класу, девелопмент житлової нерухомості економ-класу; 2) девелопмент нежитлової нерухомості, який включає девелопмент промислової нерухомості, девелопмент торговельної нерухомості, девелопмент нерухомості розважального й туристичного призначення [68, с. 48]. У свою чергу, М. К. Агузаров виділяє:

а) девелопмент промислових будівель і споруд; б) девелопмент торгових центрів, будинків роздрібної торгівлі, складських приміщень; г) девелопмент офісних будівель і приміщень; д) девелопмент житлових будинків [3, с. 46]. За призначенням і класом об'єктів нерухомості О. М. Дюкова виокремлює девелопмент: житлової нерухомості елітного класу, бізнес-класу, економ-класу; комерційної нерухомості (офіси компаній і корпорацій); промислової нерухомості за галузями виробництва і спеціалізації; адміністративної нерухомості; соціально-культурної нерухомості та ін. [55, с. 208].

Однак, на наше переконання, для уникнення невизначеності та неповноти охоплення всієї множини елементів класифікації під час здійснення поділу девелоперської діяльності щодо будівель та споруд на підвиди за ознакою функціонального призначення відповідних об'єктів нерухомості за основу слід брати положення Державного класифікатора будівель та споруд, затвердженого наказом Держстандарту України від 17 серпня 2000 року № 507 [47].

За критерієм участі девелопера в реалізації проєкту за фазами життєвого циклу нерухомості виділяють проєкти повного циклу та проєкти неповного циклу [4, с. 10–11]. Для визначення фаз життєвого циклу девелоперських проєктів автор пропонує використовувати розроблений у науковій теорії підхід, за якого повний життєвий цикл становить шість фаз: 1) аналіз економічної доцільності та придбання земельної ділянки; 2) проєктування; 3) фінансування; 4) будівництво; 5) продаж та здача в оренду; 6) експлуатація та управління [119, с. 22].

Схожу позицію займає Є. А. Поліщук, яка, залежно від складності участі девелопера у проєкті, розрізняє девелопмент повного циклу, який передбачає участь девелоперської компанії протягом дії усього проєкту від першого дня до завершення проєкту, та частковий девелопмент, який має місце у випадках участі девелоперської компанії у проєкт тільки на окремих стадіях. Додатково до вказаних видів автор пропонує додати постдевелопмент, який полягає в управлінні об'єктом нерухомості після здачі його в експлуатацію та включає серед іншого функцію щодо підбору орендарів, відслідковування та встановлення орендних ставок [126, с. 36]. Однак з такою пропозицією важко погодитись,

оскільки така діяльність фактично охоплюється такими фазами життєвого циклу девелоперських проєктів, як: організація продажу та здачі в оренду, експлуатація та управління, – тобто охоплюється поняттям часткового девелоппменту.

Переходячи до розгляду наступної класифікації, зазначимо, що І. Б. Азарова пропонує поділяти девелоперську діяльність за ознакою виду будівництва, що здійснюється в рамках девелоперського проєкту, на проєкти без будівництва (наприклад, проєкти девелоппменту земель); нове будівництво, або девелоппмент; редевелоппмент – реконструкція, технічне переоснащення діючих підприємств, реставрація та капітальний ремонт об'єктів будівництва [4, с. 11]. На наш погляд, така класифікація не є досконалою, тому для вироблення власного бачення потрібно більш детально дослідити поняття редевелоппменту.

Так, окремі автори під редевелоппментом розуміють реконструкцію промислових зон, яка передбачає переосмислення концепції займаної ними території [74, с. 273; 173]. Є. А. Поліщук вказує, що редевелоппмент означає підвищення вартості вже розвиненого об'єкта (наприклад, зміна функціонального призначення будівлі: переведення з житлового в нежитловий фонд) [126, с. 36]. О. С. Венгіна доходить до висновку, що редевелоппмент – це процес вторинного, як правило, комплексного розвитку території, її відродження, процес перетворення вже наявних на території об'єктів нерухомості, в нові, із зміною функціонального призначення об'єктів [37, с. 60]. На думку Е. А. Карауланової, редевелоппмент – це процес вторинного, як правило, комплексного розвитку окремих об'єктів нерухомості, групи будівель або територій, їхнього перепрофілювання в абсолютно нові об'єкти, часто зі зміною функціонального призначення, з метою найбільш ефективного їх використання на конкретний момент [77]. У свою чергу, О. М. Асаул зазначає, що редевелоппмент – це підприємницька діяльність, пов'язана з перетворенням об'єкта нерухомості в інший, новий об'єкт, з іншим функціональним призначенням, у результаті чого вартість об'єкта зростає, при цьому в російській практиці цей напрямок підприємницької діяльності називається розвитком територій (вторинна забудова) [11, с. 112].

Таким чином, редевелопмент є вторинним щодо девелопменту (девелоперської діяльності). Зважаючи на це, пропонуємо за ознакою стану розвитку нерухомості, яка є предметом девелоперської діяльності, виділяти первинну девелоперську діяльність (стосується нерухомості, яка вперше стає предметом такої діяльності) та вторинну девелоперську діяльність (стосується нерухомості, яка раніше вже була предметом такої діяльності).

У науковій літературі є також низка інших класифікацій девелоперської діяльності. До прикладу, І. Б. Азарова за масштабом проєкту девелопменту виділяє точковий девелопмент, який здійснюється на невеликій земельній ділянці, та комплексний девелопмент, коли об'єктом девелопменту є квартал або навіть мікрорайон. Комплексний девелопмент, на думку автора, зазвичай характеризується більшими за площею ділянками та поєднанням різних за функціональним призначенням об'єктів в одному проєкті – забудова житлового кварталу з магазинами, офісами, паркінгами, дитячими садочками, комплексами для відпочинку і спорту тощо [4, с. 10-11].

Ще однією класифікацією девелопменту нерухомості є його поділ за ознакою джерела інвестування. За цим критерієм А. В. Іванов та інші автори виокремлюють девелопмент нерухомості з приватним інвестуванням та девелопмент нерухомості з публічним інвестуванням (кошти державного бюджету України або місцевих бюджетів) [68, с. 48; 179, с.184].

П. А. Мазаєв за способом реалізації девелоперського проєкту виділяє також інвестиційний девелопмент (від задуму до комерційного використання) та комерційний девелопмент (від задуму до продажу об'єкта нерухомості) [104, 9–10, 49–50].

За пріоритетами девелопменту Є. А. Поліщук вирізняє девелопмент, орієнтований на прибуток, та девелопмент, орієнтований на вартість. Для першого виду, на думку дослідниці, важливою є прибутковість проєкту, а для другого – його ліквідність, оскільки створюється проєкт з метою продажу [126, с. 36].

Є. В. Скакун виділяє моделі девелопменту за такими ознаками: форма створення девелоперської організації; тип прав девелопера на об'єкт нерухомості; характер відповідальності; спосіб фінансування; ступінь відособленості діяльності девелопера; масштаб освоєваних інвестицій; тип економічних відносин учасників девелопменту; увага об'єктів девелопменту. Водночас, вказуючи на ознаки класифікації, автор не наводить переліку моделей (видів) девелоперської діяльності, які виділяються за відповідною ознакою [163, с. 53].

Окрім проаналізованих вище класифікацій, М. С. Федоркіна та А. С. Федоркіна поділяють девелопмент нерухомості (девелоперську діяльність) також за такими критеріями: 1) місцезнаходження об'єкта нерухомості: девелопмент міської нерухомості та девелопмент заміської нерухомості; 2) функціональний рівень об'єкта нерухомості: девелопмент об'єктів первинного ринку та девелопмент об'єктів вторинного ринку; 3) територіальна значимість: девелопмент нерухомості місцевого, регіонального та федерального (загальнодержавного) значення [179, с. 184].

Також іноді до видів девелоперської діяльності відносять екологічний або грін-девелопмент. Так, низка авторів під цим поняттям розуміють тип будівництва, за якого створювана нерухомість буде надавати мінімальний вплив на навколишнє середовище і позитивно впливати на здоров'я людей [74, с. 273]. Екологічним девелопментом називають також методи освоєння територій, за яких самі території і створювана на них нерухомість будуть екологічними, тобто здійснюватимуть позитивний вплив на здоров'я мешканців і навколишнє середовище [173].

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, можна констатувати, що представлені в юридичній доктрині класифікації девелоперської діяльності не є вичерпними та можуть бути доповнені в ході розвитку наукової думки з окресленої проблематики та практики здійснення такої діяльності.

Здійснення та належне впорядкування наукових класифікацій девелоперської діяльності у сфері будівництва відіграє значну роль під час створення теоретично-обґрунтованої бази для подальшої розробки її нормативно-

правового регулювання. Аналіз наукових досліджень та практики здійснення девелоперської діяльності дав можливість виокремити її види за такими ознаками, як: факт інвестування девелоперського проєкту суб'єктом, який провадить таку діяльність (девелопером); вид об'єктів нерухомості, що виступають предметом девелоперської діяльності (з підвидами, що виділяються за ознакою функціонального призначення відповідних об'єктів нерухомості); участь девелопера в реалізації проєкту за фазами життєвого циклу нерухомості; стан розвитку нерухомості, яка є предметом девелоперської діяльності; масштаб девелоперського проєкту; джерело інвестування; спосіб реалізації девелоперського проєкту; пріоритети девелопменту та ін.

1.3 Девелоперський проєкт як підстава девелоперської діяльності

У ході девелоперської діяльності здійснюється реалізація девелоперського проєкту. Відсутність загальноприйнятого та однозначного категорійного апарату в окресленій сфері призводить до того, що для позначення одного і того ж юридичного феномену нарівні використовуються різні поняття, зокрема, такі як: інвестиційний проєкт, будівельний проєкт, інвестиційно-будівельний проєкт, проєкт розвитку нерухомості, проєкт девелопменту або девелоперський проєкт.

Крім того, автори демонструють різні підходи і до визначення його правової природи, розуміючи девелоперський проєкт в одних випадках як систему процесів (дій, робіт, заходів), а в інших – як сукупність документів. Це зумовлено, зокрема, полісемантичністю слова «проєкт», яке може означати: засіб і спосіб досягнення поставлених завдань; документацію, необхідну для створення нового об'єкта (в нашому випадку – об'єкта нерухомості); результат синтезу (проєктування) під час використання методів системного підходу; практично будь-який нестандартний захід, що здійснюється в різних сферах людської діяльності [117, с. 13].

Спробуємо більш детально розкрити вказану проблематику. Так, на думку А. С. Фесун, комплекс робіт, що виконуються для обґрунтування ефективності інвестицій на підприємстві, називається інвестиційним проєктом. Водночас інвестиційний проєкт для будівельного підприємства, по суті, є девелоперським проєктом [183, с. 156], а сам процес його реалізації в західних країнах називається «девелопментом» [184, с. 106–107]. На розвиток своєї позиції А. С. Фесун зазначає, що девелопмент – це форма організації інвестиційного проєкту в сфері нерухомості, а безпосередньо девелоперський проєкт – це інвестиційний проєкт, який є сукупністю взаємопов’язаних заходів з наявними ресурсами для створення нових активів довгострокового використання, з метою подальшого повернення вкладених коштів і отримання доходів [184, с.107].

Схожу позицію займає Є. А. Поліщук, яка під девелоперським проєктом розуміє інвестиційний проєкт розвитку об’єкта нерухомості, що передбачає поетапну реалізацію цілеспрямованих дій в умовах обмеженого часу та витрат, з метою підвищення попередньої і/або надання нової споживчої якості об’єкта нерухомості [126, с. 44].

С. І. Беляков та Б. В. Шабалкін вважають, що девелоперський проєкт є інвестиційним проєктом розвитку нерухомості, змістом якого є створення нового об’єкта і забезпечення його максимальної вартості з мінімальними витратами [15, с. 813]. Проєкту девелопменту, на думку науковців, притаманні високі ризики, пов’язані з довгими термінами реалізації, високою вартістю проєкту, відсутністю аналогів і участю в проєкті безлічі суб’єктів [15, с. 817].

Також у науковій літературі вказується, що проєкти девелопменту нерухомості, маючи більшу вартість, ніж витрати на їхнє створення та вартість раніше наявного об’єкта нерухомості, є різновидом інвестиційних проєктів, що збільшують обсяг функціонуючого в суспільстві капіталу [176, с. 249]. Таку ж позицію підтримують В. А. Рач та О. М. Гладка, уточнюючи, що проєкти девелопменту нерухомості є особливим видом інвестиційних проєктів [149, с. 163]. При цьому автори виходять з розуміння поняття «проєкту» як тимчасової діяльності спеціально спланованої для унікальних неповторних умов

послідовності взаємозалежних подій із впровадження інновації для створення цінності, яка визначається гармонізованими вигодами для всіх зацікавлених сторін завдяки унікальній властивості продукту проєкту в рамках досягнення місії соціально-економічної системи в умовах невизначеності, встановлених обмежень щодо часу, ресурсів та особливостей експлуатації продукту проєкту [149, с. 164].

Деякі автори визначають девелоперський проєкт як інвестиційний проєкт, який передбачає комплексний підхід до управління його реалізацією [5, с. 412; 122, с. 97]. Це поняття використовують також як альтернативу до так званого власного проєкту, тобто проєкту, що здійснюється силами самого замовника [56, с. 8].

Однак, як справедливо зауважує І. Ю. Орлов, недоліком вищевказаного підходу є відсутність згадки про суб'єкта девелоперського проєкту, його цільової установки, яка полягає в поліпшенні якісних характеристик об'єкта девелоперського проєкту і підвищенні його вартості. З метою усунення вказаного дефекту, автор дає визначення девелоперського проєкту як інвестиційного проєкту у сфері нерухомості, що здійснюється на професійній основі особами, які отримали статус девелопера, з метою якісного перетворення та підвищення вартості об'єкта нерухомого майна шляхом створення нового і (або) реконструкції наявного об'єкта, а також за допомогою управління ним і його експлуатації [117, с. 14].

У свою чергу, О. С. Шарова та В. А. Рач переконані, що проєкт девелопменту – це розвиток земельної ділянки в умовах невизначеності та ризику шляхом створення об'єкта нерухомості через реалізацію інвестиційно-будівельного проєкту та забезпечення комерційного, економічного, бюджетного та соціального ефектів як результату використання об'єкта нерухомості. Інвестиційно-будівельним проєктом, на думку авторів, є відокремлені часовими рамками інвестиційні заходи з виконання технологічної послідовності робіт для створення в межах заданих термінів та бюджетних обмежень нового унікального об'єкта нерухомості, наявність та використання якого необхідні для досягнення мети інвестування [150, с. 44, 46; 190, с. 4–5].

В. А. Андреева хоча й відносить девелоперські проекти за своєю суттю до інвестиційно-будівельних, проте вказує, що їх не варто ототожнювати. Інвестиційний характер девелоперського проекту, на думку авторки, полягає у тому, що якісні зміни в об'єктах нерухомості відбуваються завдяки довгостроковим інвестиціям у будівництво, реконструкцію, технічну і технологічну модернізацію. Водночас його проектними ознаками є унікальність кожного об'єкта нерухомості, а також обмеження новацій за ресурсами, часом та цільовими параметрами [8, с. 26].

Таким чином, більшість науковців визначає поняття девелоперського проекту через категорію інвестиційного проекту (інвестиційно-будівельного проекту). Проте вказані формулювання не розкривають повною мірою сутності окресленого феномену та беруть за основу лише одну з особливостей девелоперського проекту.

Як зауважує І. Б. Азарова, девелоперські проекти слід виділяти в окремий підвид інвестиційної проектної діяльності та відмежовувати його від поняття інвестиційно-будівельних проектів за низкою аспектів, а саме: стратегічний пріоритет отримання соціального ефекту від реалізації девелоперського проекту за рахунок поліпшення якості середовища життєдіяльності; включення в проект експлуатаційної стадії як головного фактора, що створює соціальний ефект від експлуатації нерухомості; комплексний характер розвитку об'єкта нерухомості; джерелом інноваційної концепції проекту є девелопер; деталізація передінвестиційної стадії проекту, що дозволяє оцінити потенціал в довгостроковій перспективі; наявність постійного наскрізного маркетингового супроводу проекту; реалізація девелоперського проекту; девелоперська діяльність має на меті обов'язкове досягнення позитивного економічного ефекту проекту для його учасників; основні акценти протягом реалізації девелоперського проекту зосереджені на інвестиційному, а не будівельному процесі; необхідність забезпечення прав власності на об'єкт нерухомості, який фінансується за рахунок коштів приватних інвесторів; перерозподіл відповідальності та керівних функцій

між учасниками проєкту, основним з яких є девелопер; середня тривалість життєвого циклу девелоперського проєкту є значно більшою [4, с. 8–9].

Усі вищевказані науковці, незважаючи на використання дещо відмінних понять для означення девелоперського проєкту, розглядають його в цілому як систему процесів (дій, робіт, заходів). Водночас окремі автори визначають девелоперський проєкт як сукупність документів. До прикладу П. А. Мазаєв, вказує, що девелоперським проєктом є система технічних, правових, фінансових, організаційних завдань, у процесі реалізації яких здійснюється створення, реконструкція, управління, експлуатація об'єктів нерухомості, пов'язаних з їхнім якісним перетворенням і підвищенням вартості [104, с. 52]. Вказуючи на неповноту такого визначення, І. Ю. Орлов наголошує на відсутності згадки про девелопера як суб'єкта девелоперського проєкту [117, с. 14].

Поєднанням двох підходів до визначення проєкту девелопменту як сукупності документів та системи процесів (дій, робіт, заходів) є розуміння девелоперського проєкту як комплексу документів та заходів, що виконується із залученням інвестицій, обмеженням ресурсів та термінів, спрямований на створення унікального запланованого результату – якісної зміни наявного стану нерухомості (у т. ч. – земельних ділянок) з метою збільшення її цінності [4, с. 9; 110, с. 220-221]. Проте, й таке визначення не позбавлене недоліків. Зокрема, на нашу думку, до дефініції девелоперського проєкту не слід включати такий елемент, як комплекс документів та вказувати на його виконання із залученням інвестицій, оскільки такі аспекти не є визначальними складниками цієї юридичної категорії [28, с. 98].

Цілком обґрунтовано під час дослідження девелоперського проєкту авторами враховується те, що проєктом є тимчасовий процес, призначений для створення унікальних продуктів або послуг. Тимчасовість означає наявність у будь-якого проєкту початку і кінця, який настає в разі досягнення поставлених завдань або розуміння, що визначені завдання не можуть бути досягнуті. Унікальність полягає в тому, що продукти або послуги, які створюються в

результаті реалізації проєкту, істотно відрізняються від інших аналогічних продуктів і послуг [42, с. 71].

Таким чином, здійснивши аналіз наукової та навчальної літератури, пропонуємо під девелоперським проєктом у сфері будівництва розуміти обмежену в часі, просторі, ресурсах, вимогах якості та кількості унікальну сукупність взаємопов'язаних процесів, які здійснюються девелопером для організації створення нових чи якісного перетворення наявних об'єктів нерухомості (в тому числі – земельних ділянок), підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості.

Для повного розуміння змісту та суті девелоперського проєкту слід розкрити його основні ознаки. У науковій доктрині вказується, що зазвичай для девелоперських проєктів характерні такі риси, як велика кількість учасників, високий рівень невизначеності, тривалий термін виконання [18, с. 52]. Девелоперські проєкти передбачають залучення значних інвестицій на великі строки, а вироблений у ході реалізації такого проєкту продукт здатний протягом тривалого часу своєї експлуатації створювати регулярні фінансові потоки [200, с. 70].

Як вказує В. А. Андрєєва, девелоперські проєкти, на відміну від інших інвестиційних, відрізняються низкою характерних особливостей, а саме: обсяги інвестицій перевищують сукупність ресурсів учасників проєкту; значна частка стратегічного інвестора у проєкті під час формування партнерства; значні залучені кошти страхових компаній або банків, іпотечних брокерів; довгострокові терміни реалізації девелоперських проєктів; місце розташування об'єкта девелопменту; економічне, соціальне та містобудівне значення проєктів девелопменту [8, с. 26].

Низка авторів дає більш розгорнуте розуміння ознак девелоперського проєкту та відносить до найбільш істотних особливостей девелоперських проєктів у сфері нерухомості такі:

- необхідність у значних фінансових ресурсах;

- здебільшого девелоперські проєкти можуть бути реалізовані лише за умови залучення зовнішнього інвестування;
- девелоперські проєкти передбачають довгострокове залучення фінансових ресурсів, мають тривалі терміни окупності, їхні результати мають імовірнісний характер та низький рівень ліквідності;
- тривалі терміни реалізації девелоперських проєктів у мінливих соціально-економічних умовах призводять до невизначеності в досягненні кінцевих фінансових результатів і наявності великих фінансових ризиків;
- істотний вплив на прибутковість девелоперського проєкту має фактор вибору місцезнаходження об'єкта нерухомості;
- розробка та реалізація девелоперських проєктів обов'язково повинна враховувати соціально-економічні програми розвитку регіону, відповідати вимогам потенційних покупців і бути конкурентоспроможними;
- девелоперський проєкт як інвестиційний процес якісного перетворення нерухомості, нерозривно пов'язаний з управлінською діяльністю девелопера і девелоперської організації [5, с.415–416].

Інші автори до вказаного переліку додають ще такі ознаки, як: складність девелоперських проєктів у містобудівельному, архітектурному, технічному та економічному відношеннях; високий рівень зовнішніх ефектів, оскільки реалізація девелоперських проєктів торкається інтересів багатьох учасників господарської діяльності, споживачів та населення, змінюючи умови протікання економічних та соціальних процесів що зумовлює підвищений рівень державного контролю у вказаній сфері [56, с. 17–19; 149, с. 163].

Зважаючи на те, що девелоперські проєкти можуть мати значні відмінності між собою за різними ознаками, в науковій літературі мають місце спроби здійснення їхнього поділу на види. Найбільш комплексною та повною, на нашу думку, є класифікація девелоперських проєктів, запропонована І. Б. Азаровою, яка узагальнила та доповнила наявні дослідження окресленого питання. Авторка виділяє такі види девелоперських проєктів:

1) за формою власності на об'єкт девелопменту: проєкти, де девелопер не є власником, є співвласником, є власником, і є орендарем об'єкта девелопменту;

2) за джерелом інвестицій девелоперського проєкту: власні кошти девелопера, залучені кошти, позикові кошти та кількома способами одночасно (змішаний тип);

3) за об'єктом девелопменту: проєкти девелопменту земель, проєкти девелопменту будівель та проєкти девелопменту територій. У свою чергу, проєкти девелопменту будівель розрізняються за їхнім призначенням: житлові будівлі (в тому числі багатоквартирні, індивідуальні, блоковані та ін.), громадські будівлі (в тому числі офісні будівлі, будівлі роздрібної торгівлі, готелі), виробничі будівлі (в тому числі складські);

4) за поєднанням функцій об'єкта девелопменту: монофункціональні проєкти (девелопмент житла) та мультифункціональні проєкти (девелопмент багатофункціональних комплексів, комплексна забудова кварталів з інфраструктурою та ін.);

5) за масштабом проєкту: точкові та комплексні;

6) за наявністю та видом будівництва: проєкти без будівництва (в тому числі проєкти девелопменту земель), нове будівництво або девелопмент та редевелопмент;

7) за фазами участі девелопера: проєкти повного циклу та неповного циклу;

8) за роллю девелопера у проєкті: власник (співвласник) земельної ділянки, замовник, генеральний проєктувальник, проєктувальник, субпідрядний проєктувальник, інжинірингова діяльність у сфері будівництва, експертиза, технічний нагляд, підрядник, субпідрядник, генеральний підрядник, інвестор, управитель багатоквартирного будинку, власник нерухомості [4, с. 10–13; 110, с. 223–228].

У науковій літературі трапляються різні підходи щодо визначення кількості та змісту стадій, етапів, фаз девелоперського проєкту. У цілому такі підходи можна розділити на дві групи. У першій групі науковці здійснюють однорівневий поділ життєвого циклу девелоперського проєкту, виділяючи або лише стадії, або

лише етапи чи фази проєкту. Іноді автори не розрізняють вказаних понять і використовують їх як тотожні. Згідно з позицією авторів другої групи девелоперський процес протягом свого життєвого циклу проходить декілька стадій, які, в свою чергу, поділяються на етапи або навпаки, тобто має місце дворівнева класифікація. Спробуємо розглянути вказані погляди більш детально.

До представників першої групи можна віднести І. І. Петрова, який вказує, що реалізація девелоперського інвестиційного проєкту передбачає проходження певних етапів (етапів-стадій), проте вже в наступних абзацах називає їх стадіями і відносить до них:

1) передпроектну стадію, на якій проводиться аналіз та дослідження ринку нерухомості, з урахуванням характерних особливостей регіону. На підставі отриманих даних визначаються рекомендації щодо вибору сегмента для проєкту, а також щодо фінансової та маркетингової стратегії, здійснюється прогноз на найближчий час, розробляється бізнес-план. Підсумком цієї стадії є повністю сформований пакет всіх дозволів і погоджень, необхідних для початку проєктування і будівництва;

2) стадію проєктування, на якій передбачається розробка фінансової схеми, організація фінансування; формування архітектурно-інженерної групи; залучення для консультацій брокера, який буде реалізовувати площі; керівництво проєктуванням; проведення тендеру на будівельні роботи. Результатом повинна бути затверджена й погоджена комплексна концепція проєкту і ретельно підібрана команда проєктувальників, підрядників і консультантів.

3) стадію будівництва (управління), що включає координацію ведення будівельних робіт, контроль якості будівництва і кошторисних витрат, здачу об'єкта нерухомості в експлуатацію.

4) стадію реалізації, яка передбачає маркетинг на ринку реалізованих площ; контроль над експлуатацією об'єкта та роботою інженерних систем після закінчення будівництва [122, с. 97–99].

У цілому таку ж позицію з окремими уточненнями підтримують деякі інші автори [62, с. 102–104; 105, с. 17; 166, с. 4–5; 200, с. 72–73]. Водночас

Л. О. Цибульська фактично виділяє з передпроектної в окрему стадію аналіз ринку, в результаті чого з'являються п'ять стадій девелоперського проєкту, аналогічних за змістом до вищевказаних [185, с. 50].

Л. А. Свистун поділяє процес реалізації (управління) девелоперського проєкту на шість стадій, а саме: передпроектна; стадія оцінювання місцезнаходження і техніко-економічного обґрунтування; стадія придбання земельної ділянки; стадія проєктування й оцінювання проєкту; стадія укладення контрактів і будівництва; стадія маркетингу, управління та реалізації об'єктів нерухомості [158, с. 140–141].

У свою чергу, Є. А. Поліщук також виділяє шість стадій девелоперського проєкту, проте з дещо іншим змістовним навантаженням, а саме:

1) передпроектну стадію, яка включає розробку ідеї, інвестиційний аналіз ринку нерухомості, розробку альтернативних комплексних концепцій забудови території та аналіз їхньої фінансової доцільності, відбір та попередні переговори з основними учасниками проєкту;

2) стадію придбання земельної ділянки, що передбачає пошук земельної ділянки, її оцінку та придбання (набуття прав користування);

3) стадію проєктування, яка включає розробку схем та організацію фінансування, формування команди девелопера, залучення до консультацій ріелтора для подальшої реалізації об'єкта нерухомості, управління проєктуванням, проведення тендеру на будівельні роботи;

4) стадію будівництва, на якій відбувається вибір компанії підрядника або ведення монтажних-будівельних робіт, контроль якості будівництва і кошторисних витрат;

5) стадію просування об'єкта нерухомості, яка передбачає проведення рекламної кампанії; розробку маркетингової стратегії і цінової політики;

6) стадію управління та реалізації результатів, у ході якої здійснюється повернення кредитів комерційним банкам, залучених коштів інвесторам; реалізація об'єкта нерухомості (продаж або передача в користування тощо) [126, с. 44–45].

Частина представників першої групи доходить до висновку, що реалізація девелоперського проєкту проходить певні етапи. До прикладу, В. В. Рєзнікова відносить до таких етапів:

1) оцінку ефективності, окупності та ймовірної реалізації проєкту, яка ґрунтується на відомостях про довгострокові тенденції економічного розвитку; результатах оцінки стану, ступеня та перспектив розвитку фінансової системи, ринку нерухомості; можливого й найбільш економічно ефективного місця реалізації проєкту;

2) визначення умов здійснення проєкту і розробку його бізнес-плану, що включає: визначення умов реалізації, самоокупності та ефективності витрат на реалізацію проєкту; детальний аналіз пов'язаних ринків; визначення потенційних джерел фінансування; отримання та оформлення дозвільної документації, проходження дозвільних процедур; проведення рекламної компанії; погодження умов набуття прав на земельну ділянку;

3) реалізацію проєкту, що передбачає безпосереднє залучення фінансових ресурсів; залучення та договірне оформлення відносин з проєктними та підрядними будівельними організаціями; організацію фінансування та матеріального забезпечення процесу будівництва і контролю за його ходом; реалізація об'єкта (передача його в експлуатацію), повернення інвестиційних засобів та кредитних коштів [154, с. 116–117].

У науковій літературі трапляються також позиції, згідно з якими етапи реалізації проєкту включають ініціювання проєкту; оцінку ініціативи; забезпечення правових можливостей реалізації проєкту і розробку схем фінансування; проєктування і техніко-економічне обґрунтування проєкту; узгодження проєкту з органами державного контролю; формування системи договірних зобов'язань учасників реалізації проєкту; впровадження проєкту; розпорядження результатами проєкту [56, с. 21–22; 73, с. 50].

Окремі автори з першої групи, не вказуючи на поділ девелоперського проєкту на стадії, етапи чи фази, зазначають, що процес його реалізації включає:

– вибір економічно ефективного девелоперського проєкту; вибір оптимального часу для реалізації проєкту; отримання всіх необхідних дозволів на його реалізацію від відповідних органів влади; визначення умов залучення інвестицій, розробку механізму і форм їхнього повернення за необхідності; пошук і залучення інвесторів; відбір підрядників, фінансування їхньої діяльності та контроль за їх роботою; використання будівельних «ноу-хау»; реалізація створеного об'єкта нерухомості або передача його в експлуатацію замовнику [56, с. 7];

– придбання земельної ділянки, визначення її комерційного потенціалу з урахуванням варіантів розвитку ринку, конкурентних проєктів, ступеня складності освоєння ділянки, наявних і майбутніх обмежень тощо; аналіз найкращого і найбільш ефективного використання; розробку макроконцепції об'єкта й ескізного проєкту; розробку детальної концепції і проєкту з внутрішніми архітектурно-планувальними рішеннями; розробку архітектурного проєкту на основі концепції й узгодження до отримання позитивного висновку експертизи; отримання дозволу на будівництво; будівництво об'єкта; маркетинг і здача в оренду за попередніми договорами; здача в експлуатацію та відкриття об'єкта; інвестиційний продаж готового об'єкта як бізнесу [85, с. 30]. Однак, як вбачається з вказаного переліку, автори в окремих аспектах підміняють та змішують поняття проєкту будівництва та девелоперського проєкту.

Представники другої групи, як уже вказувалось, здійснюють дворівневий поділ життєвого циклу девелоперського проєкту. До прикладу, В. В. Гоц доходить до висновку, що стан, через який проходить девелоперський проєкт протягом його життєвого циклу, називають фазами (етапами, стадіями). У свою чергу, кожна фаза (етап), на думку автора, може ділитися на фази (етапи) наступного рівня (підфази, підетапи) [45, с. 31]. У цілому науковець виділяє такі шість стадій девелоперського проєкту: задум (ідея), придбання земельної ділянки, розробка концепції (аналіз здійснення, альтернативні концепції), детальне опрацювання (розробка проєкту), реалізація проєкту, комерційна стадія проєкту [45, с. 31–34].

На думку А. І. Білоконь, життєвий цикл проєкту девелопменту в загальному вигляді складається з таких трьох основних фаз девелопменту: концептуальної, проєктно-будівельної та експлуатаційної. У свою чергу, вони поділяються на п'ять етапів: розробка концепції об'єкта нерухомості та попередній розгляд проєкту; оцінка місця розташування та техніко-економічне обґрунтування проєкту; проєктування та погодження проєкту; укладання контрактів та будівництво; маркетинг, управління об'єктом нерухомості, розпорядження результатами [18, с. 51–52].

А. С. Фесун доходить до висновку, що девелоперський проєкт включає три основні етапи (фази) його реалізації: передінвестиційний, інвестиційний, експлуатаційний. Передінвестиційна фаза, на думку науковця, складається з таких чотирьох стадій: пошук інвестиційних концепцій (бізнес-ідей); попередня підготовка девелоперського проєкту; остаточне формулювання девелоперського проєкту, оцінка його економічної і фінансової прийнятності; фінальний розгляд девелоперського проєкту і прийняття рішення по ньому. Інвестиційна фаза включає широкий спектр консультаційних і проєктних робіт, в основному у сфері управління девелоперським проєктом. Зміст експлуатаційного етапу (фази) автор залишив не розкритим [183, с. 157].

В. Ю. Алексєєв та Н. В. Дєдушкіна переконані, що основними фазами інвестиційно-будівельного процесу, до якого відносять процес реалізації девелоперського проєкту, є передінвестиційна (початкова) фаза, що включає попереднє вивчення життєздатності проєкту; інвестиційна фаза, що складається з трьох стадій: планування, реалізації та завершення; експлуатаційна фаза, що включає утримання й обслуговування проєкту; ліквідаційна фаза, що включає припинення і зміну життєдіяльності проєкту (реконструкція, демонтаж). Крім того, вказані науковці виділяють також такі етапи реалізації девелоперських проєктів: розробка концепції та попередній розгляд проєкту; оцінка місця розташування і техніко-економічне обґрунтування проєкту; розробка (проєктування) й оцінка проєкту; вибір учасників проєкту та укладення контрактів на будівництво; маркетинг, управління і розпорядження результатами

[5, с. 412–413]. Виокремлення таких етапів підтримує також О. М. Дюкова, додаючи до вказаного переліку ще такий етап, як будівельно-монтажні роботи (зведення об'єкта нерухомості) [55, с. 210].

Не заперечуючи підхід щодо можливості дворівневого поділу життєвого циклу девелоперського проєкту, в цілому підтримуємо позицію, висловлену І. І. Петровим [122, с. 97–99], згідно з якою на першому рівні такого поділу слід виділяти чотири стадії: передпроєктну, проєктування, будівництва та стадію реалізації. У свою чергу, зважаючи на складність, комплексність та високу варіативність девелоперських проєктів, виділення конкретних етапів у межах окреслених стадій, на нашу думку, в будь-якому випадку буде неповним і занадто узагальненим для використання в практичній діяльності девелоперів.

1.4 Сучасний стан та перспективи господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності

Девелоперська діяльність передбачає наявність системи правовідносин, пов'язаних з наданням різноманітних послуг, регулюванням архітектурної та будівельної діяльності, укладенням низки договорів, іншими заходами щодо збільшення ефективності використання об'єктів нерухомості. Розвиток таких відносин, пов'язаних з девелоперською діяльністю в будівництві зумовлює необхідність їхнього належного правового регулювання. Однак станом на сьогодні, забезпечити це досить важко, оскільки відсутня необхідна правова основа.

Девелоперська діяльність та пов'язані з нею відносини прямо чи опосередковано регулюються сукупністю норм приватного і публічного права. Їх можна розділити на два рівні – міжнародні та національні. До перших належать Конвенція СНД «Про захист прав інвестора» від 28 березня 1997 року [89], Міжнародна Угода про співробітництво в будівельній діяльності від 09 вересня 1994 року [112], Сеульська Конвенція про заснування Багатостороннього

агентства з гарантій інвестицій від 11 жовтня 1985 року [160], Вашингтонська Конвенція про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами від 18 травня 1965 року [88], Директива Європейського Парламенту і Ради 2010/31/ЄС від 19 травня 2010 року про енергозбереження будівель [51], Регламент (ЄС) № 305/2011 від 9 березня 2011 року щодо встановлення гармонізованих умов для розміщення на ринку будівельної продукції [153] та ін.

У свою чергу, національні норми включають умовно п'ять основних груп:

- 1) господарське і цивільне законодавство;
- 2) земельне законодавство;
- 3) нормативно-правові акти, які регулюють інвестиційну діяльність;
- 4) нормативно-правові акти, які регулюють архітектурну, будівельну та проєктну роботу;
- 5) технічні регламенти, національні стандарти та державні будівельні норми.

Як уже було зазначено, чинне законодавство не містить жодної згадки про девелоперську діяльність, водночас практика господарювання вимагає нормативного закріплення вказаної категорії та визначення її правового регулювання. Перші спроби врегулювати девелоперську діяльність на законодавчому рівні мали місце у 2007 році, коли Верховною Радою України було зареєстровано проєкт Закону України «Про ріелторську діяльність» № 3499/П від 27 квітня 2007 року [147]. У ньому девелоперська діяльність згадувалась одним реченням як вид ріелторської діяльності, що належить до операцій з нерухомістю.

У 2021 році питання нормативного врегулювання девелоперської діяльності знову набуло актуальності. Верховною Радою України 17 лютого 2021 року було зареєстровано проєкт Закону України № 5091 «Про гарантування речових прав на об'єкти нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому» (далі – «Законопроект № 5091») [135]. У вказаному законопроекті надається дефініція поняття «девелопер будівництва», визначено особливості залучення ним коштів для будівництва нерухомого майна, положення щодо врегулювання договірних відносин між девелопером та замовником, окремі обов'язки та права девелопера.

Проте запропоновані проекти норм є фрагментарними, не містять визначення девелоперської діяльності та її комплексного врегулювання.

Недосконалістю в частині здійснення спроби врегулювання девелоперської діяльності відзначається також проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування сфери містобудівної діяльності», зареєстрований Верховною Радою України 11 червня 2021 року за № 5655 [134]. У вказаному законопроекті пропонується доповнити розділ IV Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» главою 2 «Учасники будівництва» та закріпити в ч. 1 ст. 54 вказаного Закону визначення девелопера будівництва та істотні умови договору, який укладається між ним та замовником.

У будь-якому випадку, перед нами постає завдання розробки науково-обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення чинного законодавства в частині закріплення норм, спрямованих на правове врегулювання девелоперської діяльності. Спробуємо окреслити наявні проблемні аспекти в зазначеній сфері та запропонувати власне бачення їх вирішення.

Отже, як було нами доведено в попередніх підрозділах, девелоперська діяльність у сфері нерухомості як підприємницька діяльність є самостійною, ініціативною, систематичною, на власний ризик господарською діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями), яких у науковій літературі досить часто називають девелоперами [105, с. 14] або девелоперськими компаніями [50; 156; 101], з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

За всіма ознаками девелоперська діяльність є господарською діяльністю, тобто діяльністю суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність (ч. 1 ст. 3 ГК України). Крім того, враховуючи положення ч. 2 ст. 3 та ст. 42 ГК України, девелоперська діяльність є підприємництвом (підприємницькою діяльністю), оскільки здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) як самостійна,

ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Для здійснення девелоперської діяльності суб'єкту господарювання необхідно під час його створення та державної реєстрації внести відповідні відомості про основний та додаткові види економічної діяльності до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань. Таким чином, виникає необхідність зіставлення понять «господарська діяльність» та «економічна діяльність». Легальне визначення економічної діяльності міститься в розділі 4. «Терміни та визначення понять» Національного класифікатора України «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010» (далі – КВЕД), який прийнято та надано чинності наказом Держспоживстандарту України від 11.10.2010 року № 457, де вказується, що економічна діяльність – це процес виробництва продукції (товарів і послуг), який здійснюють з використанням певних ресурсів: сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили, технологічних процесів тощо.

У вітчизняних наукових джерелах поняття «економічна діяльність» вживається доволі рідко. Найбільш змістовною, на наш погляд, є дефініція, запропонована О. Чумак, яка під економічною діяльністю пропонує розуміти сукупність процесів, здійснювану під час використання капіталу (фінансування) відповідно до чинного законодавства й спрямовану на створення додаткової вартості використаних ресурсів шляхом виробництва товарів (продукції, робіт, послуг, видобутку ресурсів) згідно з метою підприємства (соціальна, виробнича, технологічна, глобалізаційна тощо) для їхнього споживання суспільством. При цьому автор вказує, що прибуток не є основним критерієм здійснення економічної діяльності, оскільки виготовлення суспільно значимих товарів має на меті інші цілі ніж комерційне підприємство [188, с. 108].

На нашу думку, поняття «економічна діяльність» є категорією, що покликана задовольняти потреби економіки, економічної теорії та в цілому розкривається через категорію процесу виробництва, абстрагуючись від правових аспектів. Натомість, поняття «господарська діяльність» адаптоване для потреб

юридичної сфери використання. Таким чином, поняття «господарська діяльність» є вузким за поняття «економічна діяльність» та може розглядатися як її вид [22, с. 238].

Незважаючи на певну неоднозначність у зіставленні вищевказаних понять, під час державної реєстрації створення юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців у відповідних заявах, форми яких затверджені наказом Міністерства юстиції України від 18.11.2016 року № 3268/5 [140], обов'язково вказуються основний і декілька додаткових видів економічної діяльності, від яких планують отримувати дохід. Перелік останніх міститься в КВЕД, яка є статистичним інструментом для впорядкування економічної інформації. Основним призначенням КВЕД є визначення та кодування основних та другорядних видів економічної діяльності юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців. Крім того, КВЕД призначений забезпечувати статистичний облік підприємств і організацій за видами економічної діяльності; проведення державних статистичних спостережень економічної діяльності й аналізу статистичної інформації на макрорівні (складання показників національних рахунків – рахунків виробництва й утворення доходу, таблиці «витрати-випуск»); зіставлення національної статистичної інформації з міжнародною через застосування єдиної статистичної термінології, статистичних одиниць і принципів визначення та змінення видів економічної діяльності підприємств і організацій.

Хоча КВЕД не завжди відповідає всім потребам користувачів за межами статистичної системи, у зв'язку з чим можуть виникнути суперечності щодо юридичного використання його кодів, проте вказана класифікація використовується для низки інших юридичних сфер, зокрема в соціальному та податковому регулюванні, ліцензуванні, системі тарифів тощо. У цьому контексті є досить суперечливим твердження, що міститься в самій КВЕД про те, що код виду діяльності не створює прав чи обов'язків для підприємств і організацій, не спричинює жодних правових наслідків. До прикладу, п.п. 7 п.п. 298.2.3 Податкового кодексу України фактично вимагає від платників єдиного податку

усіх груп відмовитися від спрощеної системи оподаткування під час здійснення видів діяльності, не зазначених у Реєстрі платників єдиного податку [124]. Водночас, щоб внести дані про новий вид діяльності (код КВЕД) до Реєстру платників єдиного податку, необхідно спочатку внести інформацію про такий вид діяльності до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (далі – ЄДР).

Іншою, не менш важливою проблемою може стати ризик виникнення судових процесів, пов'язаних з визнанням договорів, укладених на здійснення суб'єктом господарювання виду діяльності, інформація про який не внесена до ЄДР або не зазначена в установчому документі, недійсними. Щоправда варто зазначити, що, враховуючи положення чинного законодавства, такі вимоги слід вважати безпідставними. Зокрема, у п. 3.8 постанови Пленуму Вищого господарського суду України від 29.05.2013 р. № 11 прямо зазначалося, що цивільна правоздатність юридичної особи, за загальним правилом, є універсальною, тобто відповідна особа здатна мати такі ж цивільні права та обов'язки, як і фізична особа, крім тих, які за своєю природою можуть належати лише людині (ч. 1 ст. 91 ЦК України), а відтак вправі вчиняти будь-які не заборонені законом правочини. Тому сама лише відсутність у статутних документах чи в положеннях, якими регулюється діяльність суб'єктів господарювання, записів щодо можливості здійснення ними певної діяльності та відповідно вчинення тих чи тих правочинів не тягне за собою визнання таких правочинів за їхньою участю недійсними. Винятки із зазначеного правила встановлюються законом [136]. Водночас на практиці досить часто мають місце судові рішення про визнання договорів недійсними у зв'язку з відсутністю в ЄДР відомостей про вид економічної діяльності, яку здійснює суб'єкт господарювання, необхідний для укладення і виконання конкретного договору [130; 177].

Таким чином, аби уникнути в подальшому негативних наслідків та можливих судових спорів суб'єктам господарювання, які планують здійснювати девелоперську діяльність, необхідно під час їхньої державної реєстрації правильно визначити вид економічної діяльності [32, с. 409]. Оскільки чинна

КВЕД не містить такого виду економічної діяльності, як девелоперська, то на практиці означені суб'єкти вказують найближчий за змістом вид економічної діяльності, яким є «Організація будівництва будівель» (Секція F. Розділ 41. Група 41.1. Клас 41.10), що включає розробку проєктів з будівництва житлових і нежитлових будівель шляхом об'єднання фінансових, технічних і фізичних засобів для їх реалізації з метою подальшого продажу. До прикладу, такий вид економічної діяльності зазначений як основний для цілої низки юридичних осіб, що позиціонують себе як девелопери, зокрема: ТОВ «ІМПЕРА ДЕВЕЛОПМЕНТ» (ідентифікаційний код: 43809912); ТОВ «К.А.Н. ДЕВЕЛОПМЕНТ» (ідентифікаційний код: 34347602); ТОВ «ФІРМА «ДЕВЕЛОПЕР» (ідентифікаційний код: 25413476) та ін.(інформація наведена за відкритими даними, що містяться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань [61]).

Однак, як вказано в самій КВЕД, якщо зазначена вище діяльність проводиться задля експлуатації будівель і споруд (наприклад, оренди приміщень у цих будівлях, здійснення виробничої діяльності), не з метою їхнього подальшого продажу, то в такому разі одиницю слід класифікувати в інших секціях, залежно від виду економічної діяльності, що виконується (операції з нерухомими майном – секція L, виробництво – секція C тощо).

При цьому в науковій літературі під поняттям «організація будівництва», за загальним правилом, розуміють взаємозалежну систему підготовки до виконання окремих видів робіт, встановлення і забезпечення загального порядку на будівельному майданчику, черговості й термінів виконання робіт, постачання всіма видами ресурсів для забезпечення ефективності та якості виконання окремих видів робіт або будівництва об'єктів [118, с. 7; 172, с. 7]. На думку інших авторів, організація будівництва – це взаємозв'язана система підготовки до будівництва, встановлення і забезпечення загального порядку, черговості й термінів виконання робіт, постачання всіма видами ресурсів, для забезпечення ефективності та якості будівельного комплексу (будівництво промислового підприємства, містобудівний комплекс або житловий мікрорайон). Організація

будівництва повинна забезпечити спрямованість всіх організаційних, технічних і технологічних рішень на досягнення кінцевого результату – введення в експлуатацію об'єктів з необхідною якістю і у встановлені терміни [87, с. 5].

Цілком зрозуміло, що ні вказаний у КВЕД перелік структурних елементів поняття «організація будівництва будівель», ні наукові визначення категорії «організація будівництва» не охоплюють та не відображають у повному обсязі змісту девелоперської діяльності [33, с. 142], адже в ході останньої забезпечується здійснення набагато ширшого комплексу дій, процесів та заходів різнопланового характеру, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості. Крім того, девелоперська діяльність має чітко виражену специфічну мету. Зважаючи на це, вважаємо за необхідне провести порівняльний аналіз змісту та характерних ознак понять «девелоперська діяльність» та «організація будівництва будівель», з метою вироблення пропозицій щодо подальшого вдосконалення категорійного апарату, який використовується у КВЕД.

Розпочати варто з окреслення спільних ознак, якими, на нашу думку, є організаційно-контролююча спрямованість; сфера діяльності – будівництво нерухомості; комплексність та неоднорідність змісту діяльності; стадійність (поетапність); частково збігаються шляхи досягнення кінцевого результату, які полягають в об'єднанні технічних, фізичних і фінансових засобів [22, с. 241].

Водночас кожна з окреслених категорій має досить значні відмінності. По-перше, здійснення кожного із вказаних видів діяльності передбачає досягнення різної мети. Так, окрім отримання прибутку, що характерно для будь-якого виду підприємницької діяльності, основною метою організації будівництва є подальший продаж будівель і споруд, про що прямо вказується у КВЕД. Наявність іншої мети є підставою для класифікації такої одиниці в інших секціях. Натомість, метою девелоперської діяльності є створення чи якісне перетворення об'єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок) задля максимально можливого підвищення їхньої ринкової вартості та/чи інвестиційної

привабливості. Наявність чи відсутність мети подальшого продажу об'єктів нерухомості, створених чи якісно перетворених у результаті девелоперської діяльності, не відіграє вирішальної ролі для визначення змісту останньої. Така мета береться до уваги в основному для вироблення найбільш оптимальної концепції реалізації конкретного девелоперського проєкту.

По-друге, виходячи з буквального тлумачення положень Класу 41.10 КВЕД, можна зробити висновок, що право власності на результати будівництва набуває саме суб'єкт, який здійснює розроблення та реалізацію проєктів з будівництва. Так, визначена у Класі 41.10 КВЕД мета такої діяльності, як уже вказувалось, передбачає подальший продаж відповідних будівель і споруд. Відповідно до ч. 1 ст. 317 ЦК України розпоряджатися майном має право власник. Крім того, згідно з ч. 1 ст. 658 ЦК України відчужити товар шляхом продажу також має право лише власник, за винятком примусового продажу та інших випадків, встановлених законом. Натомість, суб'єкти, які здійснюють девелоперську діяльність, відповідно до її змісту не набувають права власності на результати будівництва, оскільки діють за винагороду (на підставі договору) в інтересах замовника. Відповідно вони не мають права від свого імені відчужувати нерухомість створену/перетворену в результаті своєї діяльності. Водночас, доводиться констатувати, що станом на сьогодні у зв'язку з відсутністю належного наукового обґрунтування та законодавчого регулювання окреслених правовідносин досить часто до девелоперської помилково також відносять класичну будівельну діяльність суб'єкта, що цілеспрямовано набуває статусу замовника з метою отримання прибутку завдяки створенню чи якісному перетворенню об'єктів нерухомості, підвищенню їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості. Однак, на нашу думку, в такому випадку хоча й має місце фізичний процес девелопменту нерухомості як матеріального процесу її якісного перетворення, проте він відбувається саме в рамках таких видів економічної діяльності, як «Організація будівництва будівель» (Секція F. Розділ 41. Група 41.1. Клас 41.10) та «Будівництво житлових і нежитлових будівель» (Секція F. Розділ 41. Група 41.2. Клас 41.20) тощо.

По-третє, аналізуючи зміст поняття «організація будівництва будівель», можна помітити, що воно сконструйоване для потреб класичної системи взаємовідносин між учасниками будівництва – замовником та підрядником (генеральним підрядником). Така концепція правовідносин передбачає, що замовник є ініціатором будівництва, самостійно комунікує з органами державної влади та місцевого самоврядування, підрядниками, постачальниками тощо та безпосередньо виконує організаційно-контрольні функції на всіх етапах будівництва. Натомість, девелоперська діяльність передбачає наявність складної системи взаємовідносин між учасниками будівництва, яка фактично звільняє замовника від особистого виконання низки функцій, залишаючи йому право здійснення контролю над усіма процесами в ході реалізації девелоперського проєкту. В інтересах замовника діє девелопер, який бере на себе організацію сукупності дій щодо розробки, оцінки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування будівельного проєкту тощо. Таким чином, безпосередня участь замовника в окресленому процесі зводиться до мінімуму. Крім того, відносини між девелопером та майбутнім замовником будівництва можуть виникати ще до набуття останнім відповідного юридичного статусу, наприклад, на етапах виникнення ідеї, розробки, оцінки, окреслення шляхів фінансування тощо можливого будівництва чи іншого якісного перетворення об'єктів нерухомості. У цьому контексті зазначимо, що відповідно до п. 4 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» замовник – це фізична або юридична особа, яка має намір щодо забудови території (однієї чи декількох земельних ділянок) і подала в установленому законодавством порядку відповідну заяву [145]. Дещо інше визначення міститься в абз. 11 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про архітектурну діяльність», відповідно до якого замовник – це фізична або юридична особа, яка має у власності або в користуванні земельну ділянку, подала у встановленому законодавством порядку заяву (клопотання) щодо її забудови для здійснення будівництва або зміни (у тому числі шляхом знесення) об'єкта містобудування [133]. Однак з обох визначень стає зрозуміло, що статусу

замовника суб'єкт набуває з моменту подання до компетентних органів відповідної заяви (клопотання) у встановленому законодавством порядку.

По-четверте, виходячи зі змісту Класу 41.10 КВЕД, він охоплює тільки організацію будівництва житлових і нежитлових будівель. Відповідно до Державного класифікатора будівель та споруд, затвердженого наказом Держстандарту України від 17 серпня 2000 року № 507, будівлі – це споруди, що складаються з несучих та огорожувальних або сполучених (несучо-огорожувальних) конструкцій, які утворюють наземні або підземні приміщення, призначені для проживання або перебування людей, розміщення устаткування, тварин, рослин, а також предметів [47]. До житлових будівель належать будинки одноквартирні, будинки з двома та більше квартирами як масової, так і індивідуальної забудови, а також гуртожитки. До нежитлових будівель – готелі, ресторани та подібні будівлі; будівлі офісні, торговельні; будівлі транспорту та засобів зв'язку; будівлі промислові та склади; будівлі для публічних виступів, закладів освітнього, медичного та оздоровчого призначення; будівлі нежитлові інші (будівлі сільськогосподарського призначення, для культової та релігійної діяльності, в'язниці, армійські казарми та ін.) [155]. Слід також зазначити, що під спорудами чинне законодавство розуміє будівельні системи, пов'язані з землею, які створені з будівельних матеріалів, напівфабрикатів, устаткування та обладнання в результаті виконання різних будівельно-монтажних робіт [47]. Натомість, девелоперська діяльність може здійснюватися не лише щодо будівель, а й щодо земельних ділянок та інших об'єктів будівництва. До останніх, відповідно до абз. 5 ч. 1 ст. 4 Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 17 лютого 2011 року № 3038-VI, належать будинки, будівлі, споруди будь-якого призначення, їхні комплекси, лінійні об'єкти інженерно-транспортної інфраструктури.

У цьому контексті варто зазначити суперечливість положень КВЕД. Так, в описі секції F «Будівництво» вказується, що до неї належить: «...діяльність із розроблення проєктів з будівництва будівель і споруд...», проте надалі в цій секції така діяльність визначається лише в розділі 41 «Будівництво будівель»

(Клас 41.10. «Організація будівництва будівель»), відповідно в розділі 42 «Будівництво споруд» про неї також не згадується.

По-п'яте, на відміну від організації будівництва будівель девелоперська діяльність завжди повинна здійснюватися на підставі договору, що неодноразово підкреслювалось у наукових дослідженнях [58, с. 25–30; 97, с. 741; 104, с. 10–11, 145–160]. Так, замовник будівництва в ході здійснення діяльності щодо організації будівництва будівель може або самостійно виконувати весь комплекс організаційних, координаційних, контрольних та низки інших функцій, або залучити на договірних засадах для їх виконання інших суб'єктів. Натомість, для здійснення девелоперської діяльності в будь-якому випадку необхідним є визначення взаємних прав та обов'язків між замовником будівництва, який володіє речовими правами на земельну ділянку, та девелопером, що діятиме в інтересах замовника. Без укладення відповідного договору в девелопера не буде жодних підстав здійснювати свою діяльність щодо об'єкта нерухомості/об'єкта будівництва.

Окремо слід наголосити на неоднозначності та невизначеності понять, які використовує КВЕД для опису Класу 41.10, що може призводити до спотворення їхнього змісту та неправильного розуміння. Зокрема, використовується категорія «розроблення проєктів з будівництва». Водночас словосполучення «проєкти з будівництва» може мати декілька смислових навантажень. По-перше, його можна розуміти як певну сукупність взаємопов'язаних процесів, які спрямовані на створення нової конкретно визначеної цінності в ході будівництва. По-друге, вказане поняття може сприйматись як концепція, задум який дає уявлення про основні особливості, функціональне призначення, кількісні та якісні характеристики тощо будівлі, яка буде створена в результаті будівництва. По-третє, дефініції поняття «проєкт будівництва» та «проєкт» містяться в чинному законодавстві і мають зовсім інший зміст.

Так, відповідно до п. 2 Порядку затвердження проєктів будівництва і проведення їх експертизи, затвердженого постановою КМУ від 11 травня 2011 року № 560, під терміном «проєкт будівництва» слід розуміти проєктну

документацію на будівництво об'єктів та комплексів (будов), розроблену для нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту на таких стадіях проєктування, як техніко-економічне обґрунтування, техніко-економічний розрахунок, ескізний проєкт, проєкт, робочий проєкт [138]. Під проєктом будівництва в п. 1.2 Регламенту підготовки до розгляду в центральному апараті Міністерства матеріалів на засідання президії науково-технічної ради, затвердженого наказом Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 24 вересня 2010 року № 366, розуміється проєктна документація, розроблена для нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту будинків, споруд, технічного переоснащення об'єктів виробничого призначення на таких стадіях проєктування: «ескізний проєкт», «техніко-економічне обґрунтування», «техніко-економічний розрахунок», «проєкт», «робочий проєкт», «робоча документація» [139]. У свою чергу, відповідно до абз. 6 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про архітектурну діяльність» від 20 травня 1999 року № 687-XIV проєкт – це документація для будівництва об'єктів архітектури, що складається з креслень, графічних і текстових матеріалів, інженерних і кошторисних розрахунків, які визначають містобудівні, об'ємно-планувальні, архітектурні, конструктивні, технічні та технологічні рішення, вартісні показники конкретного об'єкта архітектури, та відповідає вимогам державних стандартів, будівельних норм і правил.

Узагальнюючи, можна дійти до висновку, що девелоперська діяльність не охоплюється повною мірою жодним із законодавчо закріплених на сьогодні видів економічної діяльності, що не відповідає викликам сьогодення. Саме тому вважаємо за необхідне переглянути положення Класу 41.10 КВЕД та внести зміни відповідно до вимог сучасних тенденцій у сфері будівництва. Тим більше, сама КВЕД містить норму про те, що система статистичних класифікацій не статична і тому, зважаючи на зміни у світовій економіці та суспільстві, виникає потреба в перегляді центральних статистичних класифікацій. Перегляд статистичних класифікацій здійснюють принаймні один раз на 5 – 10 років.

З моменту прийняття чинної КВЕД пройшло вже більше десяти років, а тому, зважаючи на невпинний розвиток суспільних відносин у цей проміжок часу, окремі її положення вимагають перегляду. Слід враховувати, що правила класифікації специфічних видів діяльності, в тому числі будівництва, містяться в Методологічних основах та поясненнях до позицій національного класифікатора ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності», затверджених наказом Держкомстату від 23 грудня 2011 року № 396 [111]. Так, відповідно до п. 81 вказаного нормативного акта підрядники, тобто одиниці, що здійснюють діяльність за винагороду або на контрактній основі, зазвичай класифікуються як одиниці, що роблять ту ж саму продукцію або послуги за власний рахунок за окремими винятками, до яких входить будівництво. Зокрема, в нормі вказується, що у випадку передачі будівельних робіт іншому виконавцю замовника слід класифікувати у класі 41.10, а підрядника – у класі 41.20. Враховуючи вказане, а також те, що у зміст девелоперської діяльності не входить безпосереднє виконання будівельних робіт, вважаємо, що вказану діяльність також слід класифікувати у класі 41.10. КВЕД.

Подібний підхід використано також у Класифікації видів економічної діяльності Європейського Співтовариства (Rev. 2) (далі – NACE), що упроваджена Регламентом (ЄС) Європейського Парламенту та Ради від 20 грудня 2006 року № 1893/2006 [170], та на основі якої створено чинну КВЕД. Зокрема, до Класу 41.10 NACE з назвою «Development of building projects» входить розроблення проєктів з будівництва житлових і нежитлових будівель шляхом об'єднання фінансових, технічних і фізичних засобів для їхньої реалізації з метою подальшого продажу.

Таким чином, незважаючи на поширену практику здійснення девелоперської діяльності в Україні, вона залишається повністю позбавленою нормативно-правового регулювання. Такий вид діяльності не передбачено також у КВЕД, що негативно впливає на утвердження як самостійного виду економічної діяльності.

Зважаючи на це, пропонуємо доповнити Клас 41.10 КВЕД абзацом наступного змісту: «Організація в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням будівель, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних будівель (девелоперська діяльність)».

Окрім вказаного, необхідним є також внесення змін до ГК України в частині закріплення визначення девелоперської діяльності, правового статусу девелопера, норм щодо договірної регулювання відносин між девелопером та замовником тощо. Конкретні пропозиції щодо вдосконалення чинного законодавства будуть сформульовані та консолідовані у висновках цього дисертаційного дослідження.

Висновки до розділу 1

Підбиваючи підсумки розгляду загальнотеоретичних основ господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності, можна такі наступні узагальнені висновки та пропозиції.

Аргументовано, що в науковому середовищі відсутня єдність поглядів щодо змісту категорії «девелопмент нерухомості», у зв'язку з чим його використовують у трьох самотійних значеннях, а саме: 1) як вид підприємницької діяльності; 2) як матеріально-технічне якісне перетворення нерухомості; 3) як управлінський процес. Саме перше значення є характерним для бачення змісту цього поняття з позицій господарського права.

З метою впорядкування категорійного апарату та очищення його змістовного навантаження, пропоновано виділити перший підхід до значення «девелопменту нерухомості» в окрему самотійну категорію «девелоперська діяльність». Конкретизовано, що девелоперською є підприємницька діяльність девелопера, спрямована на організацію в інтересах замовника сукупності дій

щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості.

Виокремлено основні ознаки девелоперської діяльності, зокрема: підприємницький характер, комплексність, оперативність, організаційно-контрольне спрямування.

Уточнено, що принципи девелоперської діяльності за сферою (рівнем) застосування слід поділяти на загальні та спеціальні. До першої групи віднесено принципи, що мають фундаментальне значення у сфері господарювання загалом, в тому числі для девелоперської діяльності, а саме: 1) загальні принципи господарювання, закріплені у ст. 6 ГК України; 2) принципи підприємницької діяльності, визначені у ст. 44 ГК України. До спеціальних принципів належать орієнтація на потреби ринку нерухомості, баланс суспільних потреб та приватних інтересів учасників девелоперської діяльності, оптимальність, ефективність, комплексність, стадійність (поетапність), планомірність, координація, темпоральна визначеність, раціональне використання ресурсів.

Удосконалено поділ девелоперської діяльності на види за такими ознаками, як: факт інвестування девелоперського проєкту суб'єктом, який провадить таку діяльність (девелопером); вид об'єктів нерухомості, що виступають предметом девелоперської діяльності (з підвидами, що виділяються за ознакою функціонального призначення відповідних об'єктів нерухомості); участь девелопера в реалізації проєкту за фазами життєвого циклу нерухомості; стан розвитку нерухомості, яка є предметом девелоперської діяльності; масштаб девелоперського проєкту; джерело інвестування; спосіб реалізації девелоперського проєкту; пріоритети девелопменту та ін. Додатково обґрунтовано, що за першим критерієм девелоперську діяльність слід поділяти на такі два види:

– девелоперська діяльність, яка передбачає надання девелоперських послуг лише за винагороду, розмір або порядок визначення якої обумовлюється сторонами. Девелопер не інвестує власними чи залученими від свого імені коштами девелоперський проєкт;

– девелоперська діяльність, яка передбачає надання девелоперських послуг за винагороду одночасно зі здійсненням девелопером інвестування власних чи залучених від свого імені коштів у девелоперський проєкт.

Додатково обґрунтовано, що за ознакою стану розвитку нерухомості, яка є предметом девелоперської діяльності, остання поділяється на первинну (стосується нерухомості, яка вперше стає предметом такої діяльності) та вторинну (стосується нерухомості, яка раніше вже була предметом такої діяльності) девелоперську діяльність.

Обґрунтовано, що в ході здійснення девелоперської діяльності реалізуються девелоперські проєкти. Розроблено поняття девелоперського проєкту у сфері будівництва, під яким розуміється обмежена в часі, просторі, ресурсах, вимогах якості та кількості унікальна сукупність взаємопов'язаних процесів, які здійснюються девелопером для організації створення нових чи якісного перетворення наявних об'єктів нерухомості (в тому числі – земельних ділянок), підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості. Конкретизовано, що девелоперські проєкти в ході їх реалізації проходять певні стадії (етапи).

Девелоперська діяльність та пов'язані з нею відносини прямо чи опосередковано регулюються сукупністю норм приватного і публічного права, які запропоновано розділити на два рівні – міжнародні та національні. У свою чергу, обґрунтовано, що останні включають умовно п'ять основних груп: 1) господарське і цивільне законодавство; 2) земельне законодавство; 3) нормативно-правові акти, які регулюють інвестиційну діяльність; 4) нормативно-правові акти, які регулюють архітектурну, будівельну та проєктну роботу; 5) технічні регламенти, національні стандарти та державні будівельні норми.

З метою утвердження девелоперської діяльності як самостійного виду економічної діяльності запропоновано доповнити Клас 41.10 КВЕД новим абзацом такого змісту: «Організація в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням будівель, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних будівель (девелоперська діяльність)».

РОЗДІЛ 2

ПРАВОВИЙ СТАТУС ДЕВЕЛОПЕРА ЯК СУБ'ЄКТА ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Поняття та види девелоперів

Суб'єктів, які здійснюють девелоперську діяльність, окремі науковці та практики називають «девелоперами», «девелоперськими компаніями» або «суб'єктами девелоперської діяльності» [125, с. 9]. Водночас чинне законодавство не містить жодних норм щодо визначення поняття та врегулювання правового статусу вказаних професійних суб'єктів господарювання. Відсутність належного наукового інтересу до порушеної проблематики призводить до підміни та змішування понять [104, с. 65]. Наслідком окресленої невизначеності є декларування низкою суб'єктів господарювання їхньої належності до девелоперів, тоді як фактично вони такими не є [67, с. 132]. Іншим негативним виявом є ототожнення девелоперів з такими класичними категоріями, як: «замовник», «забудовник», «генеральний підрядник» та «інвестор» тощо. До прикладу, Т. О. Білоброва, вказує, що основними учасниками процесу девелопменту є девелоперські компанії, які в класичному розумінні є головними замовниками й забудовниками проєкту [17, с. 55].

Іноді девелопера безпідставно відносять до таких суб'єктів, як рієлтори або посередники. Зокрема, О. Ю. Агафонова вказує, що девелопер – це рієлтор, який займається посередництвом при спекулятивних операціях як з готовою нерухомістю, так і з тією, що перебуває на етапі будівництва [2, с. 34]. На думку Л. А. Свистун, девелоперська компанія – це фінансовий посередник на ринку нерухомості, що акумулює кошти інвесторів або вкладає власні кошти, з метою реалізації проєкту розвитку об'єкта нерухомості, виступаючи при цьому автором ідеї та беручи на себе відповідальність з організації й управління цим проєктом [158, с.140]. Досить важко також погодитись з науковим твердженням про те, що девелопер є специфічним типом посередника, який не бере на себе комерційних

ризиків за проектом, не бере участі у відповідному інвестиційному проекті грошима, майном та/або технологіями, а просто виконує на ринку певну (організаційно-посередницьку) функцію за замовленням інвестора – власника, продаючи комплекс здійснюваних ним послуг [154, с. 117].

У свою чергу, А. Ю. Дудченко взагалі вказує, що, з позицій цивільного права, девелопер виступає і забудовником, і ріелтором, і архітектором, і інвестором, і управителем (у разі укладення договору довірчого управління майном) [54, с. 597]. Схожої думки дотримуються також інші науковці, які вказують, що девелопер досить часто виконує функції інвестора, проєктувальника, юриста, керівника будівництвом, а також здійснює управління вже реалізованими проєктами [152, с. 114]; беруть на себе відповідальність за виконання значного обсягу зобов'язань, які вимагають наявності в девелопера одразу декількох статусів, у тому числі інвестора, забудовника, ріелтора [104, с. 71] тощо.

Існування окресленої ситуації не тільки є невинуватеною з погляду правової теорії, але й зумовлює настання низки негативних наслідків практичного характеру. Зважаючи на вказане, виникає необхідність дослідження змісту категорії «девелопер», здійснення її порівняння з подібними категоріями та проведення критичного аналізу наукових поглядів з окресленої проблематики.

Діяльність девелоперів у сфері будівництва в цілому ставала предметом досліджень низки науковців. В окремих аспектах наукові погляди з окресленої проблематики містяться у працях вчених з пострадянських країн, зокрема таких як: О. Ю. Агафонова, В. Ю. Алексєєв, П. Ю. Амеліна, Д. О. Белов, О. С. Голубова, Р. С. Дребушевський, А. Ю. Дудченко, О. М. Дюкова, Є. Є. Єрмолаєв, О. Г. Єршов, Д. Р. Зайнулліна, М. О. Ільїн, А. О. Казаков, В. В. Кущенко, П. А. Мазаєв, І. І. Мазур, С. Н. Максимов, І. І. Петров, М. С. Украдиженко та деяких інших. Серед вітчизняних науковців, які прямо чи опосередковано торкалися визначення поняття «девелопер», можна назвати Т. О. Білоброву, А. І. Білоконь, Є. В. Бондаренко, А. В. Іванова, Є. В. Крикавського, І. Петецького, В. Ю. Прокопенко, О. А. Рашковського, В. В. Рєзнікову, М. А. Столбову,

Л. Я. Якимишина. Окремо слід зазначити дисертаційне дослідження на тему: «Девелоперські компанії на ринку нерухомості», здійснене Є. А. Поліщук у 2009 році, яке містить низку наукових висновків правового характеру, хоча й здійснене в рамках економічної спеціальності [126].

Насамперед, зосередимось на визначенні поняття девелопера з метою виокремлення його як самостійного суб'єкта господарювання, що здійснює свою діяльність поряд з іншими учасниками будівництва. У цьому контексті слід зауважити, що 17.02.2021 року Верховною Радою України було зареєстровано проєкт Закону України № 5091 «Про гарантування речових прав на об'єкти нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому» (далі – Законопроєкт № 5091) [135]. У вказаному законопроєкті надається дефініція поняття «девелопер будівництва», яким є юридична особа або фізична особа – підприємець, яка на підставі договору із замовником будівництва забезпечує організацію будівництва та фінансування будівництва об'єкта (у тому числі шляхом залучення коштів інших фізичних та юридичних осіб) та отримує право першого відчуження, передачі в довірчу власність як способу забезпечення виконання зобов'язань майбутніх об'єктів нерухомості, визначених договором (п. 6 ч. 1 ст. 1 Законопроєкту № 5091). Проте такий підхід не відображає специфіки правового статусу девелопера та фактично зводить його діяльність винятково до організації процесу будівництва та його фінансування, що не відповідає концептуальним уявленням про роль такого суб'єкта господарювання у будівельних відносинах. Саме тому, під час розробки пропозицій щодо легального визначення поняття «девелопер» слід, насамперед, критично та всебічно оцінити доктринальні напрацювання з окресленої проблематики.

Аналогічне зауваження в повному обсязі стосується проєкту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування сфери містобудівної діяльності», зареєстрованого Верховною Радою України 11.06.2021 року за № 5655 (далі – Законопроєкт №5655) [134], в якому пропонується доповнити розділ IV Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» главою 2 «Учасники будівництва» та закріпити в

ч. 1 ст. 54 визначення девелопера будівництва як юридичної особи або фізичної особи – підприємця, яка на підставі договору із замовником забезпечує організацію будівництва та фінансування будівництва об'єкта (у тому числі шляхом залучення коштів інших фізичних та юридичних осіб) та отримує право першого відчуження, передачі в довірчу власність як способу забезпечення виконання зобов'язань, визначених договором: складових частин об'єкта будівництва (квартир, вбудованих чи вбудовано-прибудованих житлових та нежитлових приміщень у будинку, будівлі, споруді, гаражних боксів, машиномісць, інших житлових та нежитлових приміщень), які після прийняття об'єкта в експлуатацію є самостійними об'єктами нерухомого майна, та/або складових частин закінченого будівництвом об'єкта (квартир, вбудованих чи вбудовано-прибудованих житлових та нежитлових приміщень у будинку, будівлі, споруді, гаражних боксів, машиномісць, інших житлових та нежитлових приміщень), які є самостійними об'єктами нерухомого майна.

У більшості наукових праць поняття «девелопер» розкривається досить стисло та не розкриває особливостей відповідного суб'єкта господарювання. Зокрема, під девелопером розуміють учасників інвестиційно-будівельного процесу, що здійснюють управління проєктом від ідеї (концепції) до її реалізації [34, с. 65]; того, хто очолює будівництво, управляє ним, беручи на себе всі основні ризики, забезпечує максимальне збільшення доходів від реалізації проєкту [42, с. 71]; організацію, яка координує девелоперську діяльність, ініціює, створює, фінансує, контролює і організовує процес девелопменту від початку і до кінця [122, с. 96]; підприємця, який безпосередньо організовує підготовку і реалізацію девелоперського проєкту з моменту його ініціювання і до моменту повного закінчення [173]; підприємство, що займається комплексною реалізацією будівельних інвестицій, за допомогою яких створює пропозицію нової нерухомості для продажу чи найму [91, с. 10]; підприємця, який ініціює та організовує реалізацію проєктів нерухомості з урахуванням потреб ринку нерухомості, інтересів власників, інвесторів, підрядників та інших учасників девелоперського проєкту [5, с. 411]; підприємця, який ініціює найкращий з

можливих варіантів розвитку об'єкта, включаючи забезпечення його фінансування і реалізацію [73, с. 49; 10, с. 503]; підприємця, який ініціює, створює, фінансує, контролює і організовує процес девелопменту від початку до кінця, виступаючи на кожному етапі реалізації проєктів нерухомості як ключова фігура, яка ініціює процес розвитку, приймає економічно обґрунтовані, найбільш ефективні рішення з урахуванням потреб ринку й інтересів усіх учасників девелопменту [52, с. 79]; компанію, що комплексно здійснює за дорученням замовника (генерального замовника, інвестора) функції забудовника на всіх фазах проєктного циклу: від дослідження ринку і передінвестиційних досліджень до завершення проєкту [56, с. 23]; фірми і компанії, що займаються створенням об'єктів нерухомості й організацією відповідних процесів оновлення або реконструкції, зокрема супроводжують процес створення об'єкта на всіх етапах – проєктування, викуп землі, отримання дозвільних документів, вибір будівельної організації та ріелторів для продажу готового об'єкта [55, с. 209]; суб'єкта підприємницької діяльності, який організовує створення об'єкта нерухомості в найкращому місці та у спосіб, який дозволяє не лише повернути інвестиції, але й отримати прибуток від реалізації проєкту [92, с. 68]; професійну компанію, яка розробляє ідею проєкту розвитку нерухомості, формує команду професіоналів, залучає фінансові ресурси та реалізовує відповідний проєкт [96, с. 11] та ін.

Низка інших підходів щодо з'ясування змісту поняття «девелопер» також є фрагментарними та досить поверхневими. До прикладу, Д. О. Белов вказує, що, виступаючи як автор ідеї, набувач земельних ділянок, організатор не тільки проєктування, але й будівництва, девелопер є також інвестором (співінвестором) будівельного проєкту, бере на себе ризики, переслідуючи основну мету – отримання максимального прибутку від своєї діяльності [14, с. 178]. Проте твердження як вказаного автора, так і цілої низки інших науковців про те, що девелопер може інвестувати власні кошти в реалізацію девелоперського проєкту (набувати в цій частині статусу інвестора/ співінвестора), може стосуватися лише інвестиційного виду девелоперської діяльності. У свою чергу, під час здійснення девелоперської діяльності, яка передбачає надання девелоперських послуг лише

за винагороду, девелопер надає такі послуги винятково за винагороду та не бере участі в інвестуванні девелоперського проєкту [21, с. 300–301]. Саме тому під час визначення поняття девелопера слід враховувати, що обсяг його прав та обов'язків залежить від виду девелоперської діяльності, яка буде ним здійснюватися у конкретних договірних відносинах [54, с. 597].

Зважаючи на вказане, більш виправданою є позиція Е. С. Озерова (концептуально досить схожа з поглядами Л. О. Белова), згідно з якою девелопер, будучи автором ідеї проєкту, забезпечує придбання права забудови земельної ділянки – речових прав або права укладення договору оренди; організацію проєктування, фінансування із застосуванням власних і позикових коштів і створення із залученням підрядників на конкретній ділянці поліпшень, наприклад, будівлі, споруди, комунікації, насадження; оформлення прав на ці поліпшення на додаток до оформленого раніше речового права на земельну ділянку або права оренди земельної ділянки; організацію продажу створеного об'єкта нерухомості [114].

На думку В. В. Резнікової, девелопером є суб'єкт господарювання, який займається перетворенням, удосконаленням, будівництвом та/або реконструкцією об'єктів нерухомості, з метою формування та/або збільшення їхньої ринкової вартості й отримання прибутку від подальших господарських операцій з такою нерухомістю [154, с. 117].

Є. А. Поліщук, яка здійснила найбільш ґрунтовне дисертаційне дослідження поняття «девелопер» з позицій економічної теорії, переконана, що девелопер – це фінансовий посередник на ринку нерухомості, який акумулює кошти інвесторів, з метою фінансування проєкту розвитку об'єкта нерухомості, виступає автором ідеї, бере на себе відповідальність з організації цього проєкту та отримує за це комісійну винагороду. Девелоперами, на думку дослідниці, можуть бути фізичні та юридичні особи. У свою чергу, девелоперська компанія, на думку авторки, – це девелопер, який має статус юридичної особи [125, с. 9].

Водночас П. А. Мазаєв переконаний, що девелопер – це комерційна юридична особа, яка має за мету своєї діяльності зміну споживчих властивостей

об'єктів нерухомого майна для їхнього подальшого оплатного відчуження або розпорядження іншим чином, спрямованого на отримання прибутку, яке поєднує функції двох і більше суб'єктів інвестиційної діяльності під час реалізації проєктів у галузі будівництва та реконструкції об'єктів нерухомого майна [104, с. 72]. Однак, сам автор визнає недосконалість такого визначення поняття, але наголошує, що до моменту розробки належного нормативно-правового регулювання в цій сфері таку дефініцію можна вважати найбільш компромісною та оптимальною.

Окремо П. А. Мазаєв узагальнив особливості девелопера, який здійснює спекулятивну девелоперську діяльність. Зокрема, автор вказав, що в такому випадку девелопер ініціює та забезпечує реалізацію оптимального варіанта розвитку об'єкта нерухомості, виступає співінвестором проєкту, самостійно розробляє схему фінансування та забезпечує її реалізацію, отримує прибуток від реалізації девелоперського проєкту та несе відповідальність перед іншими учасниками девелоперської діяльності, в тому числі, замовником, інвесторами, органами державної влади та місцевого самоврядування, контрагентами тощо [104, с. 51–52].

У контексті визначення змісту поняття «девелопер» серед науковців цілком обґрунтовано порушується питання про можливість перебування в цьому статусі фізичної особи та фізичної особи-підприємця. Зокрема, Є. А. Поліщук переконана, що девелопером може бути як фізична, так і юридична особа [125, с. 9]. Однак таке твердження, на нашу думку, викликає певні зауваження, зважаючи на підвищену складність, багатогранність та поліфункціональність діяльності девелопера, що вимагає від нього виконання значного обсягу різновекторних завдань. Крім того, здійснення функцій девелопера фізичною особою чи фізичною особою-підприємцем несе підвищені ризики для контрагентів (замовника, інвесторів, підрядних організацій тощо), пов'язані з можливим настанням хвороби, непрацездатності, смерті особи тощо [27, с. 349–350].

Таким чином, проведене дослідження дає підстави вважати, що девелопером є суб'єкт господарювання, який на договірних засадах здійснює підприємницьку діяльність, спрямовану на організацію в інтересах замовника та інших вигодонабувачів сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості (девелоперську діяльність) [23, с. 62].

З'ясувавши зміст поняття «девелопер», спробуємо здійснити його порівняльну характеристику з подібними категоріями, які використовуються для позначення різних суб'єктів будівництва. У цьому контексті слід зазначити, що протягом певного періоду поняття «замовник» та «забудовник» на законодавчому рівні закріплювались практично як тотожні, зважаючи на використання з кінця 2006 р. до початку 2011 р. в Законі України «Про архітектурну діяльність» від 20.05.1999 р. № 687-XIV [133] словосполучення «замовник (забудовник)». Згодом з вказаного Закону поняття «забудовник» було вилучено, а «замовника» визначено як фізичну або юридичну особу, яка має у власності або в користуванні земельну ділянку, подала у встановленому законодавством порядку заяву (клопотання) щодо її забудови для здійснення будівництва або зміни (у тому числі шляхом знесення) об'єкта містобудування (абз. 11 ч. 1. ст. 1 Закону України «Про архітектурну діяльність»).

У цьому контексті слід зауважити, що Законопроектом №5655 пропонується доповнити розділ IV Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» главою 2 «Учасники будівництва» та закріпити в ч. 1 ст. 53 перелік суб'єктів, які можуть бути замовниками [134]. Зокрема, залежно від виду будівництва (нове будівництво, реконструкція, реставрація або капітальний ремонт), його особливостей та права власності на відповідний об'єкт нерухомості пропонується визнавати замовниками фізичну або юридичну особу, яка є власником/співвласником або користувачем/співкористувачем однієї або

декількох земельних ділянок; фізичну або юридичну особу, яка є власником/співвласником об'єкта будівництва (об'єкта нерухомого майна); фізичну або юридичну особу, яка є власником/співвласником об'єкта нерухомого майна, та власником/співвласником, користувачем/співкористувачем земельної ділянки; державний орган чи орган місцевого самоврядування – в разі реконструкції, капітального ремонту автомобільних доріг, залізничних колій, ліній електропередачі, зв'язку, трубопроводів, інших лінійних комунікацій у межах земель їхнього розміщення, а також комплексної реконструкції кварталів (мікрорайонів) застарілого житлового фонду і нового будівництва об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури відповідно до містобудівної документації; об'єднання співвласників багатоквартирного будинку або управитель багатоквартирного будинку чи житлово-будівельний (житловий) кооператив, який здійснює утримання відповідного будинку, – у разі реконструкції, реставрації або капітального ремонту відповідного багатоквартирного будинку. Такий підхід є повністю виправданим, оскільки знімає невизначеність у розумінні досліджуваних категорій.

У свою чергу, термін «забудовник» у чинному законодавстві міститься, зокрема, в Законі України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 р. № 978-IV [148]. Відповідно до ч. 4 ст. 4 вказаного Закону забудовником може бути особа, яка згідно із законодавством має право на виконання функцій замовника будівництва для спорудження об'єктів будівництва та уклала договір з управителем.

Зважаючи на вказане, практики та науковці доходять до висновку, що поняття «забудовник» є ширшим, ніж поняття «замовник». Водночас вказані категорії можуть бути тотожним у випадку, коли забудовник самостійно виконує будівельні роботи підрядним способом та виступає перед підрядником як замовник [195].

Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що основні відмінності між девелопером та замовником полягають у такому:

- девелопером, на відміну від замовника, є лише суб'єкт господарювання;

- девелопер завжди здійснює девелоперську діяльність у сфері будівництва на професійній основі, тоді як замовнику не обов'язково мати відповідні знання та навички;

- перед девелопером, на відміну від замовника, завжди постає завдання розробки і реалізації найбільш вдалого, ефективного й економічно вигідного девелоперського проєкту, з метою підвищення вартості та/чи економічної привабливості відповідного об'єкта нерухомості. У цьому контексті Л. А. Ломакіна відзначає, що саме підприємець-дewelопер у силу своїх знань, обізнаності в будівельній галузі та досвіду діяльності в ній може вибрати найбільш оптимальний варіант розвитку (якісного перетворення) об'єкта нерухомості і внаслідок здійснення ефективного управління підвищити його вартість [102, с. 67];

- девелопер, на відміну від замовника, не володіє речовими правами на земельну ділянку, щодо якої буде здійснювати девелоперську діяльність;

- девелопер отримує право здійснювати девелоперську діяльність щодо конкретного об'єкта нерухомості лише після укладення девелоперського договору із замовником;

- власником новоствореного чи якісно перетвореного об'єкта нерухомості під час здійснення девелоперської діяльності, яка передбачає надання девелоперських послуг лише за винагороду, є замовник (або інвестори чи інші набувачі майнових прав на такий об'єкт). Девелопер може набувати майнових прав на відповідний об'єкт нерухомості чи його частину лише в разі здійснення ним інвестиційної девелоперської діяльності [23, с. 59].

Вказаний перелік не є вичерпним та може бути доповненим. До прикладу, П. Ю. Амеліна та Л. О. Цибульська вказують, що замовник здійснює в основному організаційно-економічні та технічні функції, на відміну від девелопера, для якого головними є фінансово-економічні аспекти, тобто вибір комерційно спроможного проєкту, залучення інвестицій, забезпечення фінансової стабільності проєкту тощо [6, с. 58; 185, с. 50]. У свою чергу, А. Іванов наголошує, що саме замовник

(за можливими винятками в разі здійснення девелопером інвестиційної девелоперської діяльності) здійснює початкове фінансування проєкту та оплату послуг девелопера [66, с. 58].

Переходячи до порівняння наступних понять, зазначимо, що, на думку Є. А. Поліщук, основна відмінність між девелопером та забудовником полягає у фінансуванні девелоперського проєкту. Зокрема, авторка вказує, що забудовник самостійно розпоряджається та здійснює забудову власної земельної ділянки, фінансує таке будівництво та стає власником (співвласником) новоствореного об'єкта нерухомості. Натомість, девелоперська компанія (девелопер) може не брати участі у фінансуванні девелоперського проєкту та не набувати жодних прав на результати будівництва. Завданням девелопера в такому випадку є максимізація прибутку від операцій з об'єктом нерухомості. З цього Є. А. Поліщук робить висновок, що девелопер може виконувати функції, притаманні забудовнику, проте забудовник функцій девелопера в повному обсязі виконати не може, оскільки сфера діяльності останнього значно ширша [126, с. 24–25]. Твердження про те, що діяльність девелопера є ширшою від діяльності забудовника, підтримує також Л. А. Кексинов [79, с. 14].

Здійснене нами комплексне дослідження наукових поглядів з окресленої тематики дає підстави вважати, що основними відмінностями між девелопером та забудовником є такі:

- забудовники можуть безпосередньо здійснювати будівельні та пов'язані з ними роботи, тоді як девелопери такі роботи не виконують, а лише організовують встановлення договірних господарських зв'язків, спрямованих на виконання відповідних робіт силами третіх спеціалізованих осіб;

- діяльність, яку здійснюють забудовники, стосується лише до окремих етапів реалізації девелоперського проєкту [173], тобто функції девелопера є значно ширшими та не обмежуються темпоральними рамками стадії будівництва; девелопер може надавати свої послуги, починаючи з етапу ініціювання проєкту девелопменту, виникнення і розробки ідеї та завершуючи реалізацією об'єкта нерухомості, його управлінням тощо;

– аналогічно до зазначених вище відмінностей між девелопером та замовником перед забудовником не постає завдання щодо розробки і реалізації найбільш вдалого, ефективного й економічно вигідного девелоперського проєкту, з метою підвищення вартості та/чи економічної привабливості відповідного об'єкта нерухомості тощо [23, с. 60].

Порівнюючи вказані поняття, О. Г. Єршов вказує, що юридично відмінності вбачається в тому, що забудовник, незважаючи на присутність в його діях організаційного складника, не розробляє проєкт будівництва; не провадить аналіз ринку нерухомості; в договірні обов'язки забудовника не входить розробка фінансових схем і реалізація побудованих об'єктів, їхній маркетинг, а також подальший контроль за роботою інженерних систем [58, с. 28].

Проаналізувавши зарубіжний досвід девелоперської діяльності, П. А. Мазаєв доходить до висновку про те, що девелопер і забудовник належать до різних груп суб'єктів будівельної галузі. Безумовно, на думку автора, девелопер може виступати в ролі забудовника, проте навіть у цьому випадку його функції будуть значно ширшими [104, с. 69].

Продовжуючи порівняльне дослідження, потрібно зазначити, що категорія «генеральний підрядник» визначається в ч. 2 ст. 219 ГК України та передбачає підрядника, який за згодою замовника залучає до виконання договору як третіх осіб субпідрядників на умовах, укладених з ними субпідрядних договорів, залишаючись відповідальним перед замовником за результати їхньої роботи. Таким чином, основні відмінності між девелопером та генеральним підрядником полягають у тому, що перший, як уже вказувалось, безпосередньо не здійснює будівельних робіт; діяльність, яку здійснює генеральний підрядник, має місце лише на окремих етапах девелоперського проєкту, що реалізується девелопером; генеральний підрядник, на відміну від девелопера, виконує будівельні роботи згідно з наданою йому проєктно-кошторисною документацією, організовує та контролює діяльність лише щодо залучених ним особисто підрядників; у генерального підрядника відсутні спеціальні завдання, мета, та функції, характерні для девелопера тощо.

У цьому контексті слід навести спостереження Д. Р. Зайнулліної, яка вказує, що на сучасному етапі становлення девелоперів як самостійних суб'єктів господарювання більшість з них виступає також генеральними підрядниками об'єкта нерухомості, щодо якого реалізується девелоперський проєкт. Проте таке поєднання статусів має низку негативних наслідків, пов'язаних зі зміщенням акцентів мети, цілей та завдань девелоперської діяльності [64, с. 54]. У цілому такий підхід характеризує перехідний період розвитку девелоперської діяльності.

Відмінності між поняттями «девелопер» та «інвестор» є більш очевидними. Так, визначення категорії «інвестор» міститься в ч. 2 ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 року № 1560-XII та охоплює суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування [141]. Про дотичність вказаних понять мова може йти лише в разі здійснення інвестиційної девелоперської діяльності, яка передбачає одночасне існування разом з правовим статусом девелопера його додаткових прав та обов'язків як інвестора.

Окрім вказаних вище категорій девелопера слід також відрізняти від компаній, що здійснюють управління майном. Так, останні спеціалізуються на управлінні майном (підприємством як єдиним майновим комплексом, нерухомими речами, цінними паперами, майновими правами та іншим майном), з метою його збереження та одержання доходів від нього та здійснюють свою діяльність у різних сферах господарювання, не обмежуючись будівельною галуззю. Правовому регулюванню відносин щодо управління майном присвячено главу 70 ЦК України. Натомість, девелопер фактично не здійснює управління майном, а виконує низку дій, які передбачають встановлення опосередкованих господарських зв'язків, необхідних для організації, управління та координування сукупності дій третіх осіб, спрямованих на створення чи якісне перетворення об'єктів нерухомості, підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості.

У науковій літературі також відзначається, що однією з особливостей девелопера, яка відрізняє його від компанії з управління майном, є те, що він самостійно розробляє ідею розвитку нерухомості та пропонує замовнику найкращий шлях реалізації девелоперського проєкту для максимізації прибутку. У свою чергу, компанія з управління майном не фінансує проєкт, не бере участі в розробці ідеї розвитку нерухомості, а лише діє за готовою концепцією, погодженою із замовником [126, с. 27–28].

Завершуючи порівняльну характеристику, можна навести думку Р. С. Дребушевського, який зазначив, що характерною відмінністю девелопера від інших учасників будівельної діяльності є креативність, яскраво виражені підприємницькі якості, які роблять його самостійним фактором, що вносить особистий вклад в підвищення цінності об'єкта нерухомості [52, с. 79]. На кожному етапі реалізації девелоперського проєкту девелопер є ключовою фігурою, яка ініціює процес розвитку нерухомості, приймає економічно обґрунтовані, найбільш ефективні рішення з урахуванням потреб ринку та інтересів всіх учасників девелоперської діяльності [52, с. 79; 54, с. 592–593].

У науковій літературі подекуди порушується питання необхідності здійснення класифікації девелоперів. До прикладу, С. Г. Чигасов та О. Є. Петровський поділяють вказаних суб'єктів за декількома ознаками, такими як: комплексність управління проєктом (девелопери-будівельники, девелопери-будівельники-комерсанти, девелопери-підрядники); модель управління (комплексні, комплексно-посередницькі, посередницькі девелопери); функціональна спрямованість (ті, що функціонують у житловому, промисловому (виробничому), офісному, готельному, адміністративному, торговельному, логістичному, змішаному сегменті) [187, с. 51–53].

Класифікацію девелоперів за функціональною спрямованістю здійснює також Є. А. Поліщук, поділяючи їх на таких, що функціонують у житловому, замиському, офісному, торговельному, готельному, логістичному та змішаному секторах. Авторка окремо поділяє девелоперів: 1) за ознакою участі в будівництві – на таких, що у своїй структурі мають будівельно-монтажні підрозділи, та таких,

які не займаються безпосереднім будівництвом; 2) залежно від участі у структурі інвестиційного капіталу проєкту розвитку об'єкта нерухомості – девелопери-інвестори та девелопери-посередники; 3) залежно від статусу девелопера – девелопер – юридична особа та девелопер – фізична особа [126, с. 30].

В. О. Кожин поділяє девелоперів на три групи: девелопери-інвестори, які вкладають значну частину коштів у власні проєкти; девелопери, які інвестують тільки невелику частку, близько 10% вартості проєкту; девелопери, які опрацьовують і розвивають проєкт на ринку нерухомості без власних фінансових вкладень у його втілення (fee-девелопери) [86, с. 44]. Однак, на нашу думку, такий поділ позбавлений практичного значення, оскільки девелопери можуть одночасно або протягом певного періоду реалізовувати декілька девелоперських проєктів, інвестуючи власні кошти лише в окремі з них. У такому випадку віднести девелопера до однієї з вказаних категорій буде досить проблематично. Крім того, не зрозумілою є необхідність виділення девелоперів, які інвестують невелику частку коштів у девелоперські проєкти, а також логіки обрання саме десятивідсоткового бар'єру.

На думку А. І. Білоконь девелоперські компанії (девелоперів) варто поділяти на два типи: внутрішні, тобто такі, що створюється як підрозділ основної компанії-інвестора, або як окрема юридична особа у структурі холдингу чи в групі компаній; девелоперські компанії, які залучаються інвесторами до реалізації проєкту на принципах аутсорсингу [18, с. 51]. Автор у своєму дослідженні згадує також про девелоперські компанії повного циклу, які надають свої послуги від отримання прав на земельну ділянку до управління об'єктом нерухомості на експлуатаційній стадії [18, с. 51], проте не вказує, що вони є окремим видом.

На нашу думку, наведені класифікації слід вдосконалити та доповнити. Так, за ознакою функціонального спрямування об'єктів нерухомості, щодо яких реалізуються девелоперські проєкти, на нашу думку, слід виділяти: 1) девелоперів житлової нерухомості; 2) девелоперів нежитлової нерухомості; 3) девелоперів комбінованої нерухомості (включає житлову та нежитлову нерухомість). Практичне значення такого поділу полягає в необхідності врахування

девелоперами підвищених законодавчих вимог щодо використання кредитно-фінансових механізмів залучення коштів фізичних і юридичних осіб до реалізації девелоперських проєктів, пов'язаних з будівництвом житла. У зв'язку з цим, пропонується передбачити на законодавчому рівні обов'язок девелоперів житлової нерухомості та девелоперів комбінованої нерухомості страхувати свою професійну відповідальність. Зокрема, така необхідність виникає, зважаючи на потребу додаткового захисту прав та інтересів фізичних і юридичних осіб, кошти яких залучаються до реалізації девелоперських проєктів, пов'язаних з будівництвом житла, а також зменшення ризиків самого девелопера. Крім того, виправданим є також встановлення додаткових вимог до організаційно-правової форми господарювання таких девелоперів. Так, на законодавчому рівні слід передбачити норму, згідно з якою девелоперами житлової нерухомості та девелоперами комбінованої нерухомості можуть бути лише юридичні особи. У свою чергу, девелопери, які здійснюють господарську діяльність як фізичні особи-підприємці, не матимуть права реалізовувати девелоперські проєкти, пов'язані з будівництвом житла.

Девелоперів слід також поділяти залежно від класу наслідків (відповідальності) об'єкта, щодо якого реалізовується девелоперський проєкт, що визначається згідно з ДСТУ 8855:2019 «Будівлі та споруди. Визначення класу наслідків (відповідальності)» [53] та Законом України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 17 лютого 2011 року № 3038-VI [145]. Так, за вказаною ознакою варто розрізняти девелоперів будівель і споруд зі значними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС3); та девелоперів будівель і споруд з середніми (клас наслідків СС2) та незначними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС1). У зв'язку з підвищеними ризиками щодо відповідальності та настання негативних наслідків діяльності першої групи девелоперів, на них також слід поширити додаткові вимоги щодо здійснення обов'язкового страхування та обрання організаційно-правової форми господарювання (у вигляді юридичної особи).

Проведене дослідження дало можливість сформулювати поняття девелопера та здійснити їхню класифікацію за різними ознаками, зокрема такими, як: комплексність управління проектом; модель управління; функціональна спрямованість; участь у будівництві; участь у структурі інвестиційного капіталу проекту розвитку об'єкта нерухомості; статус девелопера та ін. Наведені класифікації слід доповнити поділом девелоперів на види за ознакою наявності чи відсутності спеціалізації їхньої діяльності на спеціалізовані та неспеціалізовані.

Девелопера як самостійного суб'єкта господарювання слід чітко відрізнити від низки інших суб'єктів, які також здійснюють свою діяльність у сфері будівництва, зокрема замовника, забудовника, генерального підрядника, інвестора, рієлтора та ін.

2.2 Мета, завдання та функції девелоперів

Для формування цілісного бачення правового статусу девелопера як окремого суб'єкта господарювання слід визначити мету, завдання та функції, притаманні йому в ході реалізації девелоперського проекту. У цьому контексті слід наголосити, що ідентифікація девелоперів на початковому етапі їхнього становлення здійснювалася на основі двох критеріїв – мети діяльності та поєднання низки функцій, спрямованих на набуття прав на земельні ділянки, отримання дозвільної документації, організацію фінансування і здійснення будівництва задля отримання доходу [52, с. 77].

Під метою в нашому дослідженні розуміється кінцевий результат, якого необхідно досягти девелоперу в ході надання девелоперської послуги. Завдання девелопера відображають проміжні результати діяльності девелопера на певних етапах реалізації девелоперського проекту, спрямовані на досягнення мети. У свою чергу, функціями є основні напрямки діяльності девелопера, обумовлені його завданнями та метою.

Аналіз літератури дає підстави зробити висновок, що здебільшого автори не розрізняють вказаних категорій, змішують або підмінюють їх. Більше того, питання визначення мети девелопера практично не досліджувалось, оскільки переважно науковці обмежуються лише визначенням мети девелоперської діяльності [3, с. 45; 6, с. 57; 56, с. 10; 64, с. 54; 169, с. 264; 173]. Щоправда, Є. А. Поліщук у контексті розкриття інших питань, мимохідь згадує що метою девелопера є максимізація прибутку від використання об'єкта нерухомості, або іншими словами – використання об'єкта нерухомості для максимізації комерційного ефекту [126, с. 7, 89].

Аналізуючи наукові доробки М. К. Агузарова, О. М. Дюкової, М. І. Пасяди, можна дійти до висновку, що девелопери в результаті здійснення девелоперської діяльності мають досягти дві взаємообумовлені мети: 1) соціального характеру – пов'язаної з раціональним використанням земельних ресурсів для розвитку громадської інфраструктури; 2) комерційного характеру – пов'язаної зі збільшенням вартості вкладеного капіталу, тобто його примноженням [3, с. 45; 56, с. 10].

У свою чергу, В. В. Кущенко переконаний, що кінцевою метою є не просто створення об'єкта нерухомості, а отримання прибутку (доходу) за рахунок створення об'єктів, які задовольняють потреби набувачів (покупців, орендарів тощо) нерухомості [95, с. 40]. Автор також вказує, що залучення девелопера має наступні цілі: виконання девелопером функцій, характерних для служби замовника; професійне формулювання стратегії проєкту та технічного завдання; забезпечення контролю за розробкою проєкту та будівництвом; забезпечення контролю за оптимізацією та мінімізацією витрат бюджету проєкту; максимальне скорочення строків будівництва; забезпечення контролю за дотриманням якості будівництва; забезпечення досягнення максимальної фінансової ефективності проєкту; забезпечення захисту інтересів інвестора (замовника) перед іншими суб'єктами девелоперського проєкту, органами державної влади та місцевого самоврядування [95, с. 40]. Таку ж позицію поділяють А. Д. Ясько [200, с. 73–74], Є. В. Бондаренко та І. В. Яценко [34, с. 66].

С. Н. Максимов доходить до висновку, що метою девелопера є максимізація його власного доходу (в тому числі і як інвестора). Джерелом цього доходу є додана вартість, яка створюється в процесі реалізації проєкту як різниця між вартістю створеного в процесі девелопменту об'єкта та витратами проєкту. У зв'язку з цим, на думку автора, діяльність девелопера повинна бути спрямована на максимізацію вартості відповідного об'єкта нерухомості і мінімізацію витрат [106, с. 271].

Проведене нами дослідження дає підстави вважати, що мета девелопера включає два взаємопов'язаних складники. По-перше, метою девелопера, як і будь-якого іншого підприємця, є отримання ним прибутку від здійснення своєї діяльності. По-друге, в контексті конкретних договірних девелоперських відносинах метою девелопера також є максимальне підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості наявних чи створених об'єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок), що матиме наслідком отримання замовником доходу чи іншої, визначеної ним вигоди.

Для досягнення окресленої мети девелоперу потрібно виконати низку завдань. Однак, доводиться констатувати, що проблематиці визначення завдань девелоперів у юридичній літературі теж приділено недостатньо уваги. Іноді їх називають проблемами або задачами девелопера [43, с. 225] та включають до їхнього переліку досить значний обсяг неоднорідних елементів (заходів, засобів, юридичних та фактичних дій, питань тощо).

До прикладу, О. М. Дюкова та М. І. Пасяда виокремлюють основні завдання девелопера, до яких відносять маркетингові дослідження, організацію системи зв'язків з громадськістю, проєктний аналіз, передпроєктні дослідження, планування реалізації проєкту, підготовку і оформлення дозвільної документації, вибір оптимальної схеми фінансування і контроль за її реалізацією, забезпечення підготовки договорів на розробку і коригування проєктної документації та ведення авторського нагляду, забезпечення проєктною документацією, організацію матеріально-технічного забезпечення проєкту, формування баз даних, підбір учасників проєкту, організацію будівництва, виробничу і транспортну

логістику, координацію роботи всіх учасників проєктів у єдиному технологічному режимі, забезпечення технічного нагляду та системного управління якістю проєкту, управління проєктами в процесі будівництва, юридичне забезпечення проєктів, оформлення актів здачі-приймання робіт, організація здачі / приймання та гарантійного обслуговування проєкту, вирішення поточних питань з органами місцевої влади та громадськістю. Автори наголошують, що девелоперів, які вирішують у повному обсязі вказані вище завдання, на практиці немає, а набір конкретних завдань визначається договором із замовником [56, с. 23–24]. Однак, на нашу думку, такий перелік завдань є досить спірним та не відображає у повному обсязі особливостей девелоперської діяльності та мети девелопера. Зокрема, оформлення актів здачі-приймання робіт входить до обов'язків сторін відповідних договорів, зазвичай їх формує саме виконавець робіт. При цьому, в ході реалізації девелоперського проєкту укладається низка правочинів, у більшості з яких девелопер взагалі не виступає стороною.

Значно вужчий перелік основних завдань девелопера наводить Є. Ю. Горбачевська, відносячи до них збільшення економічної вартості окремого об'єкта і комплексу об'єктів нерухомості в цілому; максимізацію доходів власників від використання, розпорядження і володіння належними їм нерухомими активами; підвищення якості та обсягів надання послуг орендарям, покупцям; забезпечення ефективної взаємодії з органами державної і муніципальної влади; підтримку позитивного іміджу в цільових соціальних групах [43, с. 225]. Вказаний перелік теж є далеким від досконалості.

Окремі автори до типових завдань девелопера відносять дослідження попиту на ринку нерухомості; придбання земельної ділянки; розроблення проєкту; отримання необхідних дозвільних документів; пошук фінансових ресурсів; будівництво; управління експлуатацією, включаючи продаж та надання в оренду [91, с. 10]. Водночас подібне формулювання завдань девелопера є недопустимим, оскільки девелопер не набуває земельну ділянку у свою власність, не здійснює безпосереднього будівництва тощо. Крім того, авторами упускається ключова специфіка діяльності девелопера, яка полягає в розробці найбільш

економічно вигідного та доцільного проєкту створення чи якісного перетворення нерухомості, яке забезпечить отримання замовником та іншими вигодонабувачами максимального прибутку та соціального ефекту.

На думку С. Н. Максимова, завдання девелопера полягає в тому, щоб найбільш точно і повно визначити найкращий варіант використання землі і відповідно параметрів проєкту: масштабів, типу забудови, класу тощо. Крім того, на думку автора, девелопер має забезпечити максимізацію вартості об'єкта нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність, і водночас, мінімізувати витрати девелоперського проєкту [106, с. 270].

Аналізуючи наукові напрацювання Л. О. Цибульської, можна помітити, що авторка цілком логічно розглядає завдання девелопера через призму етапів девелоперської діяльності (етапів реалізації девелоперського проєкту) та відносить до них дослідження ринку нерухомості; підбір ділянок для будівництва з урахуванням інвестиційної привабливості; розробку концепції девелопменту; проєктування; управління процесом і фінансуванням будівництва; реалізацію готових об'єктів; подальше управління об'єктами нерухомості [185, с. 51].

Такий же підхід використано М. С. Федоркіною та А. С. Федоркіною, які виділяють задачі (завдання) девелопера у їхньому взаємозв'язку зі стадіями реалізації девелоперського проєкту. Зокрема, на передінвестиційній (передпроєктній) стадії до них, на думку авторів, належать аналіз ринку нерухомості, вибір економічно ефективного девелоперського проєкту; вибір максимально оптимального періоду для реалізації девелоперського проєкту; формування умов залучення інвестицій, пошук і залучення інвесторів для реалізації девелоперського проєкту; узгодження нормативно-правових питань і юридичної документації в органах державної влади, необхідних для реалізації проєкту; відбір та формування архітектурно-інженерної групи для вирішення питань щодо проєктування і будівництва; підготовка техніко-економічного обґрунтування проєкту. На інвестиційній стадії перед девелопером постають такі завдання: підготовка тендерної документації та проведення тендерів; проєктні роботи (архітектурне, інженерне, робоче проєктування); внесення (за

необхідності) коригувань у техніко-економічне обґрунтування проєкту; управління будівельними роботами (планування, організація, контроль); здача об'єкта в експлуатацію, відповідний юридичний супровід цих процесів. На стадії експлуатації девелоперу потрібно вирішити такі завдання: розробка маркетингової компанії реалізованого проєкту, реалізація площ об'єкта нерухомості, контроль експлуатації об'єкта нерухомості й інженерних мереж [179, с. 183].

Розглядаючи більш вузьке питання здійснення ленд-девелопменту, Ю. А. Жукова виділяє такі завдання девелопера: пошук, оцінка і вибір ділянки; визначення найкращого варіанта використання земельної ділянки, зміна її категорії; підготовка необхідної документації; підведення необхідних інженерних комунікацій; будівництво доріг та інфраструктури; вирішення інших питань [63, с. 22].

Проведене нами дослідження наукової літератури дає підстави вважати, що перелік конкретних завдань девелопера, їхній обсяг та зміст буде відрізнятись у кожному з девелоперських проєктів. Проте в найбільш загальному вигляді до основних завдань девелопера, на нашу думку, можуть бути віднесені такі:

- забезпечення договірною оформлення девелоперських відносин із замовником;
- проведення власними силами або із залученням сторонніх спеціалістів усіх необхідних соціально-економічних досліджень та аналізу ринку нерухомості з урахуванням місцезнаходження об'єкта нерухомості чи майбутнього об'єкта будівництва, визначення потреб потенційних покупців у створенні нерухомості певного виду, призначення та технічних характеристик протягом умовно визначеного строку;
- розробка найбільш економічно доцільної ідеї, а також концепції, плану реалізації девелоперського проєкту;
- забезпечення юридичної підготовки земельної ділянки до будівництва об'єкта нерухомості (набуття замовником прав, формування нової земельної

ділянки, присвоєння кадастрового номера, зміна цільового призначення, категорії земель тощо);

- організація фактичної підготовки земельної ділянки до будівництва чи наявного об'єкта нерухомості – до його якісного перетворення (вишукувальні, підготовчі роботи, облаштування будівельного майданчика тощо);

- організація розробки проєктно-кошторисної документації, проходження експертизи тощо;

- забезпечення проходження всіх необхідних дозвільних та погоджувальних процедур та отримання всього комплексу необхідних документів (містобудівних умов та обмежень забудови земельної ділянки, технічних умов, документів на початок виконання підготовчих та/чи будівельних робіт, документ, що посвідчує прийняття в експлуатацію завершеного будівництвом об'єкта, дозволів тощо);

- організація встановлення договірних зв'язків між учасниками, залученими до реалізації девелоперського проєкту;

- організація та контроль за здійсненням будівельних та інших робіт, наданням супутніх послуг тощо;

- коригування концепції та плану девелоперського проєкту відповідно до вимог мінливих соціально-економічних умов, змін законодавства, пріоритетів замовника;

- розробка механізму та забезпечення фінансування девелоперського проєкту, повернення інвестицій, коштів тощо;

- комплексна координація робіт, строків, витрат, якості тощо;

- організація та контроль за реалізацією (відчуженням) результатів девелоперського проєкту (об'єкта нерухомого майна чи його окремих частин, майнових прав тощо);

- забезпечення передачі об'єкта нерухомого майна в управління (експлуатацію) спеціалізованим суб'єктам тощо.

Переходячи до аналізу функцій девелопера, зазначимо, що в науковій літературі можна віднайти декілька підходів щодо визначення їхнього переліку. Так переважна більшість науковців відносить до них пропозицію найкращого

економічно (комерційно) ефективного варіанта розвитку нерухомості та забезпечення правових можливостей його реалізації; взаємодію з органами державної влади та місцевого самоврядування в рамках узгоджувальних та дозвільних процедур; розробку і реалізацію оптимальної схеми фінансування девелоперського проєкту, повернення залучених ресурсів, пошук та залучення інвесторів; пошук, залучення, фінансування та контроль за роботою підрядників; реалізацію або передачу в експлуатацію створеного чи якісно перетвореного об'єкта нерухомості й повернення залучених коштів (інвестицій) [107, с. 45–46; 109, с. 306–307; 57, с. 179–180; 73, с. 51; 7, с. 43].

У свою чергу, І. І. Мазур виділяє головні (базові) функції девелопера та спеціальні базові функції девелопера, які мають місце в рамках реалізації девелоперського проєкту. До перших автор відносить визначення об'єму платоспроможного попиту на девелоперську послугу; оцінку власних можливостей щодо задоволення попиту з боку потенційних замовників; вибір найбільш перспективних ніш девелоперської діяльності; забезпечення фінансування проєктів; підготовку та реалізацію девелоперських проєктів; забезпечення координації з контрагентами; забезпечення ефективного організаційно-економічного розвитку; планування діяльності та договірної роботи; фінансово-економічний та бухгалтерський аналіз; здійснення фінансових проєктів; організацію і регулювання виробничої діяльності; інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності; технічний нагляд; реалізацію завершених проєктів; впровадження ефективних форм експлуатації завершених проєктів; забезпечення власного позитивного іміджу; вирішення соціальних та кадрових завдань компанії [105, с. 60–61].

До другої групи функцій девелопера І. І. Мазур відносить досить обширний їхній перелік, який сам автор групує у п'ять блоків, а саме: оформлення в компетентних органах дозвільних документів, управління проєктуванням, управління будівництвом, залучення зовнішніх кредитних та інвестиційних засобів (коштів), маркетинг об'єктів нерухомості [105, с. 61–64]. Такі ж групи

функцій девелопера з аналогічним змістовним наповненням виділяють О. М. Дюкова та М. І. Пасяда [56, с. 28–31].

Базові функції девелоперської компанії (девелопера) виділяють також М. С. Федоркіна та А. С. Федоркіна, відносячи до них передпроектний аналіз (маркетинговий, інвестиційний тощо), підготовку й узгодження дозвільної документації; залучення інвестицій, управління проектуванням, управління будівництвом, маркетинг об'єкта нерухомості, обслуговування об'єкта нерухомості [179, с. 184].

До найбільш важливих функцій девелопера Є. В. Скакун відносить збір аналітичних даних та діагностику проєктів; реалізацію маркетингових завдань; оцінювання інвестиційного середовища; проведення комплексної оцінки проєкту, його переваг та недоліків, формування можливих варіантів бізнес-планів проєктів; комплексний інжиніринг всіх етапів діяльності; юридичний супровід, ведення документації та виконання інших завдань; організацію та забезпечення проведення тендерів на виконання робіт та закупівлю необхідного обладнання і матеріалів [163, с. 87–88].

Л. А. Свистун доходить до висновку, що на кожній із стадій реалізації (управління) девелоперського проєкту девелопер виконує різні функції (заходи), а саме:

- на передпроектній стадії: постановка цілей і визначення основної стратегії девелопменту; дослідження ринку та визначення відповідності місцезположення для реалізації проєкту; розроблення альтернативних комплексних концепцій забудови територій;

- на стадії оцінювання місцезнаходження і техніко-економічного обґрунтування: аналіз попиту і пропозиції можливості реалізації проєкту; аналіз фінансової доцільності розроблених концепцій забудови територій; проведення попередніх консультацій з органами державного регулювання; прогнозування вірогідної позиції інших зацікавлених сторін; визначення вірогідності отримання фінансів; розроблення схем фінансування проєкту;

- на стадії придбання земельної ділянки: пошук і оцінка земельної ділянки; придбання земельної ділянки (право власності або оренди);

- на стадії проєктування й оцінювання проєкту: формування команди девелопера; підготовка бізнес-плану проєкту; проєктування, розрахунок витрат та оцінювання ефективності проєкту; отримання узгоджень і дозволів від органів державного контролю; внесення змін у проєкт та отримання завершальних дозволів;

- на стадії укладення контрактів і будівництва: вибір підрядника та укладення контракту з ним; створення системи взаємодії між учасниками реалізації проєкту; створення системи контролю за процесом реалізації проєкту;

- на стадії маркетингу, управління та реалізації об'єктів нерухомості: визначення періоду, способу і персоналу для маркетингової кампанії; забезпечення збереження й безпеки об'єкта; аналіз за необхідності внесення змін у роботу агентів з продажу; управління грошовими потоками за проєктом [163, с. 140–141].

Проте з наведеним переліком досить важко погодитись, оскільки вказані заходи за своїм змістом є не функціями девелопера, а його завданнями. Вказане доводить проблему відсутності в науковому середовищі однозначного бачення проблеми визначення функцій девелопера та їх розмежування з метою та завданнями девелопера.

Аналіз наукових досліджень дає підстави вважати, що цілком виправданим є поділ функцій девелопера на основні (наявність яких є необхідною для реалізації будь-якого девелоперського проєкту) і додаткові (можуть мати місце в ході реалізації девелоперського проєкту, проте не є першочерговими). Водночас самі функції не можуть повністю збігатися із завданнями девелопера чи дублювати їх, а повинні відображати окремі напрямки діяльності останнього. Зважаючи на вказане, пропонуємо до основних функцій девелопера віднести такі:

- аналітична функція – реалізується шляхом використання низки інструментів аналізу ринку нерухомості і його складників, вивчення потреб споживачів та попиту за обсягом, якістю, напрямками, сегментами ринку

нерухомості; комплексне вивчення і аналіз конкурентів та їхніх пропозицій, аналіз позитивних і негативних аспектів місцезнаходження земельної ділянки під забудову, характеристик та особливостей наявних об'єктів нерухомості, документального забезпечення, землевпорядних та правових аспектів, можливостей реалізації девелоперського проєкту тощо;

– інноваційна (творча) – полягає в генеруванні та реалізації нових ідей у сфері створення та якісного перетворення нерухомості, розробці найбільш вдалих девелоперських проєктів тощо;

– ініціативна функція – полягає в ініціюванні девелопером розробки девелоперського проєкту, виконання великого обсягу фактичних та юридичних дій учасникам девелоперського проєкту, встановлення різноманітних господарських зв'язків в ході реалізації девелоперського проєкту тощо;

– посередницька функція виражається в тому, що девелопер прямо чи опосередковано сприяє встановленню та здійсненню ділових контактів (зв'язків) між учасниками девелоперської діяльності, представляє перед третіми особами інтереси замовника, опосередковано представляє інтереси інвесторів, покупців, орендарів у процесі набуття майнових прав на нерухомість тощо;

– функція документального забезпечення – девелопер організовує або самостійно забезпечує отримання всіх правовстановлювальних документів, дозволів, погоджень, сертифікатів, експертних висновків, довідок тощо, необхідних для забезпечення реалізації девелоперського проєкту відповідно до вимог чинного законодавства;

– ресурсна функція – передбачає мобілізацію та перерозподіл фінансових (інвестиції, кошти), трудових (наймані працівники, підрядники), матеріальних (земельні ділянки, будинки, споруди, устаткування, засоби виробництва матеріали, товари) і нематеріальних (інформаційних, інтелектуальних тощо) та інших ресурсів, з метою ефективної реалізації девелоперського проєкту;

– управлінська функція – передбачає систематичний цілеспрямований вплив на діяльність учасників девелоперського проєкту через комунікацію, планування,

облік, організацію, регулювання, мотивацію, контроль тощо для реалізації девелоперського проєкту;

- організаційна функція – перекликається з управлінською функцією і полягає в безпосередній організації виконання фактичних і юридичних дій, обумовлених вимогами та завданням, що постають перед девелопером на кожному з етапів реалізації девелоперського проєкту;

- інформаційно-консультативна функція – полягає в тому, що девелопер, володіючи спеціальними знаннями та досвідом діяльності в будівельній сфері, збирає, опрацьовує та надає (розповсюджує) необхідну інформацію, консультує інших учасників девелоперського проєкту з питань, що входять до його компетенції та ін.

Крім основних, девелопери виконують досить широкий обсяг додаткових функцій, вичерпний перелік яких визначити практично неможливо. До прикладу, до них можна віднести:

- соціальну функцію – передбачає сприяння у вирішенні гострої проблеми забезпечення населення доступним житлом, а підприємців – нежитловими приміщеннями; створенні робочих місць; розвитку інфраструктури населених пунктів; впровадження інноваційних технологій у сферу будівництва, що підвищує комфортність, безпеку, енергозбереження в процесі використання створених чи якісно перетворених об'єктів нерухомості;

- економічну функцію – діяльність девелопера є рушієм широкомасштабного підвищення інвестиційної активності як великого бізнесу, так і невеликих підприємств та звичайних громадян; сприяє зростанню обсягів капітальних вкладень у нове будівництво, реконструкцію і технічне переоснащення наявних основних фондів; забезпечує розвиток виробничого потенціалу будівельної галузі та оновлення її матеріально-технічної бази відповідно до сучасних потреб і вимог тощо;

- стимулюючу функцію – полягає у формуванні стимулювального механізму ефективного та раціонального використання наявних ресурсів з

урахуванням новітніх досягнень науки і техніки, а також максимального задоволення потреб ринку нерухомості;

– новаторську функцію – передбачає сприяння продукуванню нових технічних, організаційних, управлінських та інших ідей (як власних, так і в третіх осіб), створення нових концепцій надання девелоперських послуг тощо.

Підбиваючи підсумки, можна зауважити, що такі складники правового статусу девелопера, як мета, завдання та функції, є тісно пов'язаними та взаємообумовленими. У зв'язку з багатоаспектністю, комплексністю девелоперської діяльності їхні конкретні перелік, зміст та обсяг будуть відмінними в ході здійснення кожного з девелоперських проєктів.

2.3 Права, обов'язки та відповідальність девелоперів

Як зазначають окремі автори, в обов'язки девелопера зазвичай входять вибір та визначення концептуальної комерційної ідеї проєкту, вибір будівельного майданчика, оптимально відповідний концептуальній ідеї, і набуття прав на нього, маркетинг, пошук механізмів залучення інвесторів, організація фінансування проєкту, організація й управління проєктуванням, будівництвом, здавання завершеного об'єкта в оренду з подальшою експлуатацією або його продаж [45, с. 31; 12, с. 170–171].

У цьому контексті слід зазначити, що К. Т. Омарова пропонує на законодавчому рівні закріпити обов'язки девелопера щодо підготовки проєкту для планування території, здійснення заходів з благоустрою земельної ділянки, утворення земельної ділянки. Однак вказані обов'язки є досить спірними та в багатьох випадках можуть бути нехарактерними для девелопера. Більше того, авторка, окрім вказаних, не наводить жодних інших обов'язків девелопера, що не сприяє цілісному висвітленню цього питання та розуміння правового статусу відповідного суб'єкта господарювання [116, с. 82].

Дослідивши порушену проблематику, можна повністю погодитись з висновком А. Ю. Дудченка про те, що права та обов'язки девелопера мають досить суттєві відмінності під час здійснення різних видів девелоперської діяльності [54, с. 597]. Доповнюючи таку позицію, зазначимо також про залежність конкретного переліку прав та обов'язків девелопера від таких факторів, як: 1) домовленості між замовником та девелопером; 2) вид девелоперського проєкту; 3) етапи реалізації девелоперського проєкту.

Так, у випадку здійснення девелоперської діяльності, яка передбачає здійснення девелопером інвестування, на нього покладаються обов'язки, пов'язані зі здійсненням повного чи часткового фінансування девелоперського проєкту, а також він отримує речові права на новостворену або якісно перетворену нерухомість чи право на отримання іншого прибутку тощо.

На обсяг прав та обов'язків девелопера прямо впливають домовленості між ним та замовником, які конкретизуються в девелоперському договорі. Зокрема, може бути досягнуто згоди про розширення або скорочення обсягу певних прав та обов'язків девелопера в ході реалізації конкретного девелоперського проєкту.

Вид девелоперського проєкту, який реалізовується девелопером, також відіграє не менш важливу роль під час визначення його прав та обов'язків. Так, девелоперський проєкт в одному випадку може передбачати лише юридичну підготовку земельної ділянки до наступного будівництва, а в іншому – включати надання повного спектра девелоперських послуг від розробки ідеї до реалізації чи передачі відповідного об'єкта нерухомості в управління спеціалізованих організації.

Крім того, права та обов'язки девелопера умовно можна поділити на два рівні: ті, що мають місце протягом усього періоду реалізації девелоперського проєкту, а також ті, що характерні лише для окремих стадій (етапів) його реалізації.

Зважаючи на вказане, окреслимо перелік основних обов'язків, які покладаються на девелопера під час здійснення інвестиційної девелоперської діяльності під час реалізації проєкту повного циклу. У такому випадку до

основних обов'язків девелопера, які мають місце протягом усього періоду реалізації девелоперського проєкту, можна віднести:

- належного надання девелоперських послуг;
- дотримання вказівок замовника;
- досягнення мети та завдань реалізації девелоперського проєкту;
- управління та контроль реалізації девелоперського проєкту;
- забезпечення фінансової та ресурсної спроможності реалізації девелоперського проєкту;
- моніторинг та аналіз фактичної, юридичної та іншої інформації, пов'язаної з реалізацією проєкту;
- адаптація, коректування запланованих дій, процесів, заходів тощо відповідно до вимог мінливих зовнішніх та внутрішніх факторів;
- представництво інтересів девелопера;
- організація встановлення договірних зв'язків між різними учасниками реалізації девелоперського проєкту, в тому числі набувачами майнових прав, постачальниками послуг, виконавцями робіт тощо;
- здійснення контролю за належністю виконання договірних зобов'язань, в тому числі щодо якості, кількості, строків тощо;
- налагодження ефективної комунікації між учасниками реалізації девелоперського проєкту, а також з органами державної влади та місцевого самоврядування;
- організація оперативного вирішення поточних конфліктних ситуацій між різними учасниками реалізації девелоперського проєкту;
- надання вичерпної інформації замовнику про стан реалізації девелоперського проєкту;
- забезпечення найбільш ефективного використання ресурсів;
- організація документального забезпечення всіх процесів, дій, заходів тощо.

До основних прав девелопера, які мають місце протягом усього періоду реалізації девелоперського проєкту, можна віднести право на оплату послуг;

отримання чітких вказівок від замовника; отримання від замовника наявних у нього документів чи їхніх копій, необхідних для реалізації проєкту; проводити переговори з учасниками та потенційними учасниками реалізації девелоперського проєкту, укладати з ними договори; залучати третіх осіб для виконання окремих обсягів робіт чи надання послуг; чинити всі необхідні практичні та юридичні дії, необхідні для реалізації девелоперського проєкту; у разі об'єктивної неможливості діяти від свого імені вимагати від замовника надання відповідної довіреності; у визначеному між сторонами девелоперського договору обсязі набувати та розпоряджатися майновими правами на об'єкт нерухомості чи його самотійні складові частини; вимагати від замовника належного виконання девелоперського договору, ініціювати внесення змін до девелоперського договору тощо.

Основні обов'язки девелопера, які характерні лише для окремих стадій (етапів) реалізації девелоперського проєкту, можна згрупувати таким чином.

1) передпроектна стадія передбачає обов'язки девелопера щодо:

- розробки ідеї девелоперського проєкту, визначення його мети та завдань;
- аналізу ринку нерухомості самотійно або організації відповідних послуг силами третіх осіб;
- оцінки перспектив інвестицій та визначення потенційних джерел фінансування;
- розробки (обрання) механізмів фінансування девелоперського проєкту;
- визначення оптимального місцезнаходження та функціонального призначення об'єкта нерухомості (в разі нового будівництва);
- підбір земельної ділянки (в разі нового будівництва);
- розробка концепції девелоперського проєкту та стратегії його виконання;
- розробка системи управління та реалізації проєкту;
- формування команди девелоперського проєкту;
- розробка схем відчуження майнових прав на об'єкт нерухомості чи його самотійні складові частини тощо.

Права девелопера на вказаній стадії включають право укласти із замовником девелоперський договір на умовах, погоджених між сторонами; право

на отримання від замовника інформації про наявний у нього об'єкт нерухомості (в тому числі земельну ділянку) та ознайомлення з право встановлювальними документами; право надавати свої пропозиції та зауваження щодо отриманого завдання замовника; право відмовитись від подальшої реалізації девелоперського проєкту у випадку, якщо вимоги замовника суперечать законодавству чи створюють загрозу життю і здоров'ю людей тощо;

2) проєктна стадія передбачає такі обов'язки девелопера:

- забезпечення набуття замовником та юридичного оформлення прав на земельну ділянку, будівлю, споруду;
- юридична підготовка земельної ділянки до здійснення будівництва (зміна категорії земельної ділянки, цільового призначення; присвоєння кадастрового номера тощо);
- забезпечення розробки техніко-економічного обґрунтування;
- забезпечення отримання повного обсягу дозвільної документації на будівництво (в тому числі містобудівних умов та обмежень забудови земельної ділянки, технічних умов, повідомлення або дозволу на виконання будівельних робіт тощо);
- забезпечення розробки проєктної документації на об'єкт будівництва та проходження її державної експертизи;
- організація фінансування девелоперського проєкту;
- формування системи управління і реалізації проєкту, визначення конкретних осіб – відповідальних за певні напрямки чи обсяги виконання робіт або надання послуг;
- управління проєктуванням;
- забезпечення встановлення договірних зв'язків з підрядником (генеральним підрядником) тощо.

На вказаній стадії девелопер має право надавати свої пропозиції щодо кандидатури підрядника (головного підрядника); надавати вказівки третім особам, залученим до реалізації девелоперського проєкту та ін.;

3) стадія будівництва передбачає наявність у девелопера таких обов'язків:

- координація здійснення будівельно-монтажних та інших робіт, контроль за їхньою якістю та строками виконання;
- забезпечення здійснення маркетингу, рекламної кампанії та реалізація (відчуження) майнових прав на об'єкт будівництва/об'єкт нерухомості;
- забезпечення безперебійного фінансування девелоперського проєкту та проведення розрахунків з виконавцями робіт, надавачами послуг, постачальниками товарів тощо;
- забезпечення здачі об'єкта нерухомості в експлуатацію;
- забезпечення підключення до об'єкта нерухомості інженерних мереж тощо.

На вказаній стадії девелопер має право поширювати інформацію про майбутній чи наявний об'єкт нерухомості в обсягах, визначених із замовником; звертатись з пропозиціями щодо внесення змін до проєктно-кошторисної документації на будівництво, з метою її оптимізації; звертатись з пропозиціями щодо зміни механізмів фінансування будівництва; розпоряджатись належними йому майновими правами на об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва, що після здачі в експлуатацію стане самостійним об'єктом нерухомості та ін.;

4) стадія реалізації девелоперського проєкту передбачає виконання девелопером таких основних обов'язків:

- завершення реалізації об'єкта нерухомості (його самостійних складових частин) та забезпечення можливості оформлення права власності на них відповідними фізичними чи юридичними особами;
- забезпечення укладення договорів про передачу майна в користування (оренду) тощо;
- забезпечення укладення договорів з постачальниками комунальних послуг;
- передача об'єкта нерухомості в управління спеціалізованій організації (ЖЕК, ОСББ, управляюча компанія);
- забезпечення повного розрахунку з кредиторами (повернення інвестицій, позик, кредитів тощо).

На вказаній стадії девелопер має право розпоряджатись належними йому майновими правами чи об'єктами нерухомості, отримати остаточний розрахунок за девелоперським договором.

Як уже вказувалось, наведені вище переліки основних обов'язків девелопера є примірними і в кожному конкретному випадку визначаються сторонами в девелоперському договорі.

Окремо слід вказати, що спроби врегулювання окремих прав і обов'язків девелоперів мають місце в проєкті Закону України № 5091 «Про гарантування речових прав на об'єкти нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому» [135]. Зокрема, в ньому пропонується визначити такі права девелопера будівництва:

- право першого відчуження об'єкта незавершеного будівництва або майбутнього об'єкта нерухомості (у тому числі з метою прямого або опосередкованого залучення коштів для будівництва об'єкта) в разі, якщо за ним зареєстровано спеціальне майнове право на відповідний об'єкт;

- прямо чи опосередковано залучати кошти від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, для спорудження об'єкта нерухомого майна з подальшим набуттям такими особами права власності на відповідні об'єкти нерухомого майна, – винятково шляхом укладення договорів купівлі-продажу майбутніх об'єктів нерухомості (частки неподільного об'єкта незавершеного будівництва);

- укласти із замовником договір щодо організації та фінансування будівництва;

- змінити майбутні об'єкти нерухомості, включені до гарантійної частки, якщо така зміна не бути суперечити вимогам до розміру гарантійної частки, визначеної Кабінетом Міністрів України;

- у разі зміни проєктної документації на будівництво об'єкта, яка призводить до зменшення розміру гарантійної частки, девелопер будівництва має право зменшити розмір гарантійної частки в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Законопроект № 5091 пропонує закріпити також такі обов'язки девелопера будівництва:

- у разі, якщо будівництво об'єкта нерухомого майна (багатоквартирного будинку) здійснюється із залученням недержавних коштів (прямого або опосередкованого) фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, для подальшого набуття такими особами права власності на відповідні об'єкти нерухомого майна, девелопер будівництва у визначених випадках зобов'язаний розмістити на своєму веб-сайті визначену законодавством інформацію та періодично її оновлювати;

- визначити гарантійну частку під час первинної державної реєстрації за девелопером будівництва спеціального майнового права на майбутні об'єкти нерухомості;

- не вчиняти правочини щодо відчуження та/або обтяження речових прав на майбутні об'єкти нерухомості, включені до гарантійної частки до прийняття в експлуатацію закінченого будівництвом об'єкта (черги будівництва та/або пускового комплексу);

- у разі зміни проєктної документації на будівництво об'єкта, яка призводить до збільшення розміру гарантійної частки, девелопер будівництва зобов'язаний збільшити розмір гарантійної частки в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України;

- на вимогу покупця ознайомити його або надати йому копії документів, пов'язаних з будівництвом об'єкта нерухомості.

Законопроект № 5091 також містить окремі положення щодо відповідальності девелопера будівництва. Зокрема, за порушення вимог щодо розкриття інформації про подільний об'єкт незавершеного будівництва (багатоквартирний будинок), визначених частиною першою цієї статті, замовник будівництва (девелопер будівництва, управитель фонду фінансування будівництва) несе відповідальність у вигляді штрафу в розмірі десяти прожиткових мінімумів для працездатних осіб, встановленому законом на 01 січня календарного року, у якому накладається штраф. Крім того, за

невиконання припису про усунення порушень вимог щодо розкриття інформації про подільний об'єкт незавершеного будівництва (багатоквартирний будинок), визначених частиною першою цієї статті, на девелопера будівництва накладається штраф у розмірі 20 прожиткових мінімумів для працездатних осіб, встановленому законом на 01 січня календарного року, у якому накладається штраф.

Складним питанням, яке не має однозначного вирішення у практиці підприємництва, є визначення господарсько-правової відповідальності девелопера. З однієї сторони, це зумовлено відсутністю спеціального нормативно-правового регулювання девелоперської діяльності. З іншого боку, складність та комплексність девелоперських послуг, наявність складної системи договірних зв'язків, у яких бере участь девелопер, зумовлюють виникнення низки спірних моментів, ймовірність виникнення яких досить важко спрогнозувати в повному обсязі та передбачити в девелоперському договорі всі можливі шляхи їх розв'язання. Ще більшої гостроти вказана проблематика набуває в разі здійснення девелоперської діяльності, яка передбачає надання девелоперських послуг за винагороду одночасно зі здійсненням девелопером інвестування власних чи залучених від свого імені коштів у девелоперський проєкт. У такому випадку до девелопера додатково застосовується відповідальність, пов'язана з належним використанням та розпорядженням фінансовими ресурсами.

Як наголошується в науковій літературі, за відсутності прямого закріплення правових норм виникають спірні ситуації щодо підстав та умов відповідальності девелопера [131, с. 178]. Зокрема, О. Г. Єршов ставить питання чи повинен девелопер відповідати за дії підрядної організації перед інвестором (замовником), чи вправі споживач пред'явити девелоперу вимогу про неналежну якість виконаних будівельних робіт, чи повинен девелопер нести відповідальність за заподіяння позадоговірної шкоди третім особам на момент проведення будівельних робіт та багато інших [60, с. 50].

Під час розкриття окресленої проблеми доцільно вказати, що на практиці для застосування господарсько-правової відповідальності до девелопера основними є норми статей розділу V ГК України «Відповідальність за

правопорушення у сфері господарювання». Так, відповідно до ст. 216 ГК України учасники господарських відносин несуть господарсько-правову відповідальність за правопорушення у сфері господарювання шляхом застосування до правопорушників господарських санкцій на підставах і в порядку, передбачених ГК України, іншими законами та договором. Застосування господарських санкцій повинно гарантувати захист прав і законних інтересів громадян, організацій та держави, в тому числі відшкодування збитків учасникам господарських відносин, завданих внаслідок правопорушення, та забезпечувати правопорядок у сфері господарювання. Тобто основною метою господарсько-правової відповідальності, на думку законодавця, є відшкодування шкоди, завданої діями винної особи.

У науковій літературі, за загальним правилом, господарсько-правовою відповідальністю розуміють комплексний правовий інститут, який має свій особливий предмет регулювання – суспільні відносини, що виникають і функціонують у зв'язку з вчиненням господарського правопорушення [194, с. 10]. Господарсько-правову відповідальність визначають також як форму державного примусу за порушення суб'єктом господарських відносин законодавства у сфері господарювання, що призвело до порушення встановленого законодавцем порядку регулювання суспільних відносин, має негативні суспільні наслідки та призводить (може призводити) до порушення майнових (немайнових) прав та інтересів інших сторін господарських відносин. При цьому, наголошується, що метою господарсько-правової відповідальності, незалежно від того, чиї інтереси порушує винна особа своєю протиправною поведінкою, є відшкодування завданих збитків [80, с. 148–149]. Якщо ж у процесі здійснення господарської діяльності девелопер вчинив дії, якими не завдав прямої шкоди іншим суб'єктам девелоперських відносин, але порушив чинне законодавство, то такі дії повинні розглядатися також через призму інших видів юридичної відповідальності.

Враховуючи вказане, можна зробити висновок, що підставою виникнення господарсько-правової відповідальності девелопера є господарське правопорушення, а умовами – сукупність негативних наслідків у майновій сфері потерпілого, протиправність дій або бездіяльності девелопера, причинно-

наслідковий зв'язок та вина. Доктринально господарське правопорушення визначається як протиправна дія або бездіяльність учасника господарських відносин, яка не відповідає вимогам норм господарського права, не узгоджується з юридичними обов'язками такого учасника та порушує суб'єктивні права іншого учасника господарських відносин або третіх осіб [194, с. 10].

У зв'язку з комплексністю девелоперської діяльності, девелопер в межах реалізації одного девелоперського проєкту перебуває у договірних відносинах з різними групами суб'єктів. Так, основне договірне зобов'язання виникає на підставі девелоперського договору, в свою чергу, для досягнення мети останнього, девелопер вступає від свого імені в договірні зв'язки з низкою інших суб'єктів господарювання. Таким чином, девелопер пов'язаний різними договірними зобов'язаннями з різними учасниками девелоперських відносин. Це означає, що девелопер як боржник повинен не порушувати відносні права низки кредиторів у зобов'язаннях з різним предметом виконання.

У цьому контексті слід навести висновок О. Г. Єршова, який вказав, що договірна відповідальність (як складова цивільно-правової відповідальності) девелопера виникає у зв'язку з невиконанням чи неналежним виконанням: 1) основного зобов'язання з інвестором (замовником); 2) зобов'язань з підрядниками; 3) зобов'язань зі споживачами. У першому випадку, на думку автора, до відповідальності девелопера призводить порушення ним виконання будь-якого з обов'язків, передбачених девелоперським договором. У другому випадку такою підставою може бути невиконання девелопером обов'язків щодо оплати виконаних робіт, а в третьому – передача споживачеві об'єкта нерухомості неналежної якості [60, с. 53].

У разі спричинення позадоговірної шкоди третім особам у ході виконання будівельних робіт або результатами таких робіт неналежної якості, відповідальність має нести не девелопер, який перебуває у договірних відносинах з таким підрядником, а сам підрядник. Водночас, як зазначається в науковій літературі, характер відповідальності девелопера змінюється в разі виконання ним самостійно окремих підрядних (будівельних) робіт, оскільки в таких випадках він

відповідатиме перед особами, яким завдано шкоду, як виконавець робіт (підрядник) [131, с. 179].

Таким чином, у зв'язку з відсутністю спеціальних законодавчих вимог щодо обсягу договірної відповідальності девелопера, цей аспект слід чітко визначати в усіх договорах, які укладає девелопер в рамках реалізації девелоперського проєкту. При цьому слід враховувати, що до девелопера також застосовуються загальні положення ГК України щодо відповідальності суб'єктів господарювання, які досить детально висвітлені в науковій літературі. Так, аналізуючи норми ГК України, які в силу відсутності спеціального нормативного регулювання застосовуються до девелопера, можна дійти до висновку, що правовим засобом господарсько-правової відповідальності девелопера можуть бути штрафні санкції, відшкодування збитків та оперативно-господарські санкції, що застосовуються за невиконання або неналежне виконання організаційно-господарських зобов'язань, а також адміністративно-господарські санкції, що застосовуються до девелопера за порушення правил здійснення господарської діяльності.

У науковій літературі трапляються пропозиції щодо необхідності впровадження обов'язкового страхування професійної діяльності девелоперів [104, с. 82] або використання цього інституту девелоперами на добровільних договірних засадах [60, с. 54; 84, с. 78–83]. Така необхідність виникає зважаючи на те, що в ході реалізації девелоперського проєкту девелопер своїми діями чи бездіяльністю може спричинити контрагентам збитки, які значно перевищують фінансові можливості девелопера щодо їхнього відшкодування. У цьому випадку без використання механізму страхування в багатьох випадках практично неможливо буде реалізувати компенсаційну функцію господарсько-правової відповідальності.

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, зазначимо, що обсяг і зміст прав та обов'язків девелопера в конкретних договірних відносинах може значно відрізнятись та залежить від низки факторів: 1) домовленостей між замовником та девелопером; 2) виду девелоперського проєкту; 3) етапів реалізації девелоперського проєкту. Права та обов'язки девелопера умовно можна поділити

на два рівні: ті, що мають місце протягом усього часу реалізації девелоперського проекту, а також ті, що характерні лише для окремих стадій (етапів) його реалізації. Зважаючи на відсутність спеціального правового регулювання, господарсько-правова відповідальність девелопера визначається, виходячи із загальних положень ГК України щодо відповідальності за правопорушення у сфері господарювання.

Висновки до розділу 2

Підсумовуючи результати дослідження правового статусу девелопера як суб'єкта девелоперської діяльності, можна зробити такі узагальнені висновки.

Розроблено поняття девелопера як суб'єкта господарювання, який на договірних засадах здійснює підприємницьку діяльність, спрямовану на організацію в інтересах замовника та інших вигодонабувачів сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості (девелоперську діяльність).

Обґрунтовано, що девелопери поділяються на види за різними класифікаційними ознаками, зокрема такими, як: комплексність управління проєктом, модель управління, функціональна спрямованість, участь у будівництві, участь у структурі інвестиційного капіталу проєкту розвитку об'єкта нерухомості, статус девелопера та ін. Удосконалено класифікації девелоперів за ознакою функціонального спрямування об'єктів нерухомості, щодо яких реалізуються девелоперські проєкти, шляхом їхнього поділу на: 1) девелоперів житлової нерухомості; 2) девелоперів нежитлової нерухомості; 3) девелоперів комбінованої нерухомості (включає житлову та нежитлову нерухомість). Аргументовано необхідність поділу девелоперів залежно від класу наслідків (відповідальності) об'єкта, щодо якого реалізовується девелоперський проєкт, на

девелоперів будівель і споруд зі значними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС3) та девелоперів будівель і споруд із середніми (клас наслідків СС2) та незначними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС1).

Запропоновано передбачити на законодавчому рівні обов'язок девелоперів житлової нерухомості та девелоперів комбінованої нерухомості, а також девелоперів будівель і споруд зі значними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС3) страхувати свою професійну відповідальність. Додатково обґрунтовано необхідність встановлення додаткових вимог до організаційно-правової форми господарювання вказаних видів девелоперів, які можуть функціонувати лише як юридична особа.

Аргументовано, що мета девелопера включає два взаємопов'язані складники: 1) отримання девелопером прибутку від здійснення девелоперської діяльності; 2) максимальне підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості наявних чи створених об'єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок), що матиме наслідком отримання замовником доходу чи іншої, визначеної ним вигоди.

Додатково обґрунтовано, що завдання девелопера в договірних девелоперських відносинах мають відповідати його меті. Уточнено, що перелік конкретних завдань девелопера, їхній обсяг та зміст відрізняється в кожному з девелоперських проєктів, проте в найбільш загальному вигляді основними завданнями девелопера є: забезпечення договірного оформлення девелоперських відносин із замовником; проведення власними силами або із залученням сторонніх спеціалістів усіх необхідних соціально-економічних досліджень та аналізу ринку нерухомості з урахуванням місцезорозташування об'єкта нерухомості чи майбутнього об'єкта будівництва, визначення потреб потенційних покупців у створенні нерухомості певного виду, призначення та технічних характеристик протягом умовно визначеного строку; розробка найбільш економічно доцільної ідеї, а також концепції, плану реалізації девелоперського проєкту; забезпечення юридичної підготовки земельної ділянки до будівництва об'єкта нерухомості; організація фактичної підготовки земельної ділянки до будівництва чи наявного

об'єкта нерухомості – до його якісного перетворення; організація розробки проектно-кошторисної документації, проходження експертизи тощо; забезпечення проходження всіх необхідних дозвільних та погоджувальних процедур та отримання всього комплексу необхідних документів; організація встановлення договірних зв'язків між учасниками, залученими до реалізації девелоперського проєкту; організація та контроль за здійсненням будівельних та інших робіт, наданням супутніх послуг тощо; коригування концепції та плану девелоперського проєкту відповідно до вимог мінливих соціально-економічних умов, змін законодавства, пріоритетів замовника; розробка механізму та забезпечення фінансування девелоперського проєкту, повернення інвестицій, коштів тощо; комплексна координація робіт, строків, витрат, якості тощо; організація та контроль за реалізацією (відчуженням) результатів девелоперського проєкту; забезпечення передачі об'єкта нерухомого майна в управління (експлуатацію) спеціалізованим суб'єктам тощо.

Доведено, що функції девелопера повинні відображати окремі напрямки його діяльності. Здійснено їхнє угруповання на основні (наявність яких є необхідною для реалізації будь-якого девелоперського проєкту): аналітична, інноваційна (творча), ініціативна, посередницька, документального забезпечення, ресурсна, управлінська, організаційна, інформаційно-консультативна, – та додаткові (можуть мати місце в ході реалізації девелоперського проєкту, проте не є першочерговими): соціальна, економічна, стимулююча, новаторська та інші функції девелопера.

Аргументовано, що конкретний перелік прав та обов'язків девелопера залежить від таких факторів, як: 1) вид девелоперської діяльності, який здійснюється девелопером; 2) домовленості між замовником та девелопером; 3) вид девелоперського проєкту, який реалізується; 4) стадії (етапи) реалізації девелоперського проєкту.

Запропоновано здійснювати умовний поділ прав та обов'язків девелопера на два рівні: ті, що мають місце протягом усього періоду реалізації девелоперського

проєкту, а також ті, що характерні лише для окремих стадій (етапів) його реалізації.

Додатково обґрунтовано, що до девелопера застосовуються загальні положення ГК України щодо відповідальності суб'єктів господарювання. Конкретизовано, що підставою виникнення господарсько-правової відповідальності девелопера є господарське правопорушення, а умовами – сукупність негативних наслідків у майновій сфері потерпілого, протиправність дій або бездіяльності девелопера, причинно-наслідковий зв'язок та вина девелопера. Уточнено, що в разі спричинення позадоговірної шкоди третім особам у ході виконання будівельних робіт або результатами таких робіт неналежної якості, відповідальність має нести не девелопер, який перебуває у договірних відносинах з таким підрядником, а сам підрядник.

Аргументовано, що у зв'язку з відсутністю спеціальних законодавчих вимог щодо обсягу договірної відповідальності девелопера, цей аспект слід чітко визначати безпосередньо в девелоперському договорі, а також в усіх інших договорах, спрямованих на реалізацію девелоперського проєкту.

РОЗДІЛ 3

ДОГОВІРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1 Поняття та характеристика девелоперського договору

Для здійснення девелоперської діяльності в будь-якому випадку необхідним є визначення взаємних прав та обов'язків між замовником будівництва, який володіє речовими правами на земельну ділянку, та девелопером, що діятиме в інтересах замовника. Це обумовлюється договірною природою девелоперських відносин, які виникають внаслідок укладення девелоперського договору, про що неодноразово підкреслювалось у наукових дослідженнях [97, с. 741; 104, с. 10–11, 145–160; 58, с. 25–30].

До прикладу, О. В. Лазарєв наголошує, що девелоперська діяльність базується на створенні системи договірних відносин між всіма її учасниками, що є важливою вимогою для досягнення кінцевої мети девелопменту як підприємницької діяльності. При цьому важливу роль, на думку автора, відіграє обрана юридична техніка укладення договорів, захист інтересів сторін, а також забезпечення повної й однозначної регламентації відповідних правовідносин [97, с. 741].

У свою чергу, А. В. Іванов переконаний, що змістом девелоперських правовідносин як зобов'язальних є правовий зв'язок між замовником і девелопером, виражений у наділенні їх системою взаємних прав і обов'язків, де суб'єктивному відносному праву кожного з них кореспондує юридичний обов'язок, покликаний забезпечити можливість найбільш оптимального втілення такого права в конкретну можливість об'єктивної дійсності, пов'язану з отриманням уречевленого результату, який виступає проміжною або кінцевою метою девелоперської діяльності або ж дій і бездіяльності замовника. Зазначений правовий зв'язок, на думку автора, юридично оформляє систему фактичних поведінкових актів суб'єктів девелоперських правовідносин і відповідно сторін

девелоперського договору шляхом визначення для них належних і можливих моделей поведінки [66, с. 58–59].

Разом з тим, чинне господарське та цивільне законодавство не містить згадки про девелоперський договір. Водночас широка варіативність форм співпраці між девелоперами та замовниками будівництва, у свою чергу, зумовлюють відсутність єдиної практики регулювання договірних відносин між вказаними суб'єктами. Проблематика підсилюється й тим, що у вітчизняній науковій літературі девелоперський договір не розглядається як самостійний предмет концептуальних досліджень, що обумовлює цілковиту невизначеність у ході фактичного використання конструкції такого договору для врегулювання відносин між суб'єктами господарювання у сфері будівництва.

У будь-якому випадку девелоперські правовідносини передбачають наявність певного правового зв'язку між їхніми суб'єктами, зокрема, замовником і девелопером. Такий зв'язок полягає в наділенні таких суб'єктів системою взаємних прав і обов'язків та визначенні належних, можливих і необхідних моделей поведінки шляхом укладення девелоперського договору. Проте, зважаючи на характер взаємовідносин між його сторонами, можна констатувати, що жоден з поіменованих у ЦК України та ГК України договорів повністю не відображає специфіки таких відносин. Водночас девелоперський договір, по суті містить ознаки (елементи), характерні для низки інших договорів, зокрема: агентського договору, договорів управління майном, концесії, доручення тощо.

Відсутність прямої регламентації такого договору в чинному законодавстві зумовлює об'єктивну необхідність вироблення сторонами нових договірних конструкцій, які б забезпечували належний захист їхніх прав і законних інтересів та відображали специфіку відносин. Саме тому, залежно від мети договірного регулювання, обсягу та розподілу прав і обов'язків між замовником та девелопером, сторони самостійно визначають, який договір вони мають намір укласти. При цьому вони керуються положеннями ст. 6 ЦК України та принципом свободи договору (ст. 627 ЦК України), який дозволяє укладати поіменовані та

непоіменовані договори, а також договори, що містять елементи різних видів договорів – змішані договори (ст. 628 ЦК України).

Користуючись такою можливістю, суб'єкти девелоперських відносин на практиці тяжіють до укладення самостійно розроблених ними непоіменованих змішаних договорів, які в повному обсязі врегульовують відносини між замовником та девелопером. Назви таких договорів у кожному конкретному випадку визначаються на розсуд сторін, виходячи з їхнього змісту. Найбільш поширеним є такі назви: «девелоперський договір», «договір про організацію будівництва», «договір про забудову земельної ділянки», «договір про передачу функцій замовника» тощо [30, с. 202].

Саме поняття девелоперського договору на сьогодні залишається малодослідженим. Зазвичай його правову природу розглядають через призму таких категорій, як: договір будівельного підряду, інвестиційний договір, договір простого товариства, договір платного надання послуг, агентський договір тощо. До прикладу, П. А. Мазаєв вказує, що на практиці девелопери, використовуючи інститути платного надання послуг, довірчого управління, простого товариства, участі в дольовому будівництві багатоквартирних будинків і низки інших правових механізмів, комплексно вирішують завдання об'єднання зусиль всіх учасників процесу будівництва й експлуатації приміщень для досягнення головної цілі – приведення у відповідність об'єктів нерухомого майна до поточних потреб ринку і, як наслідок, збільшення їхньої вартості [104, с. 32].

Водночас більшість дослідників уникає формулювань власних дефініцій девелоперського договору або надають їх у досить стислому та узагальненому вигляді. Так, на думку Є. Л. Венгеровського, за девелоперським договором інвестор зобов'язується оплатити діяльність девелопера, а останній, у свою чергу, зобов'язується здійснити всі необхідні дії щодо організації будівництва та управління ним [131, с. 185]. Більш повним є поняття девелоперського договору, запропоноване О. Г. Єршовим. Зокрема, автор під девелоперським договором розуміє правочин, укладений між інвестором та девелопером, згідно з яким девелопер за винагороду від власного імені та в інтересах інвестора надає послуги

щодо організації та управління будівництвом нерухомості на всіх його стадіях з метою створення господарських зв'язків та умов належного виконання інших договорів у будівництві; набуває права та обов'язки у відносинах з іншими (окрім інвестора) учасниками будівництва, несе перед інвестором відповідальність за їхню діяльність [58, с. 29].

Проте кожне з наведених визначень далеке від досконалості. Найбільш очевидним та спірним є використання на означення сторони договору, яка замовляє та оплачує девелоперські послуги, терміна «інвестор». Останнє не відповідає в повному обсязі правовій природі девелоперського договору та звужує його зміст до врегулювання лише інвестиційних правовідносин. Крім того, в національному законодавстві можна віднайти офіційне закріплення дефініції вказаного вище поняття. Так, відповідно до ч. 2 ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвесторами є суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності [141].

Зважаючи на вказане, існує гостра необхідність здійснення детальної характеристики девелоперського договору, дослідження його ознак, сторін, змісту тощо. Насамперед, зазначимо, що формування системи взаємних прав та обов'язків сторін девелоперського договору продиктоване самою суттю девелоперської діяльності. Остання, на думку низки авторів, полягає в задоволенні потреби контрагентів та інших учасників девелоперського проєкту в консультуванні, представництві, сприянні під час укладення ними угод з нерухомістю, захисту їхніх прав та інтересів перед третіми особами, з метою економічно вигідної зміни їхнього майнового стану та (або) породження для них корисного економічного ефекту [131, с. 174–175].

При характеристиці девелоперського договору слід також зважати на особливості правовідносин, які він опосередковує. Так, О.Г. Єршов відносить до таких особливостей: здійснення за винагороду на свій ризик діяльності з

реалізації проєктів будівництва за дорученням і в інтересах інших осіб (інвесторів); участь у відносинах від свого імені; представлення інтересів різних учасників будівництва у відносинах між собою і з державними органами; з вкладенням або без вкладення девелопером у будівництво власних (позикових) коштів; виконання двох основних функцій – організації та управління при зведенні будівель (споруд) на всіх етапах будівництва, в тому числі і при їхній подальшій реалізації [59, с. 27].

За своєю суттю вищевказані особливості майнових відносин, які опосередковує девелоперський договір, перекликаються з виділеними Є. Л. Венгеровським ознаками останнього. По-перше, на думку цього автора, девелопер на платній основі надає послуги щодо організації й управління будівництвом від власного імені, але в інтересах інвесторів. По-друге, послуги щодо організації та управління будівництвом за своїм змістом не мають безпосереднім наслідком матеріальний результат у вигляді новозбудованої чи реконструйованої споруди, проте створюють передумови для встановлення стійких господарських зв'язків і належного виконання інших договорів, безпосередньо пов'язаних з будівництвом. По-третє, такі послуги надаються на всіх стадіях девелопменту (передпроєктній, проєктній, будівельній, реалізації збудованих/реконструйованих будівель/споруд). По-четверте, самостійна відповідальність перед інвестором за належну діяльність щодо будівництва з боку інших учасників такого будівництва (підрядників, субпідрядників, проєктувальників тощо) [131, с. 185]. Аналогічні думки висловлювались також у дослідженнях О. Г. Єршова [58, с. 29].

Наведені погляди щодо сутності та особливостей девелоперської діяльності є лише невеликою частиною теоретичних напрацювань вітчизняних та зарубіжних науковців, проте, в межах цього дослідження дають уявлення та можуть бути орієнтирами при визначенні характеристики девелоперського договору. Зокрема, характеризуючи девелоперський договір як зобов'язання та правочин, слід, насамперед, зсувати ті його ознаки, що можуть бути притаманними різним групам (видам) договорів. У цьому контексті слід, у першу

чергу, наголосити, що девелоперський договір за ознакою рівня законодавчої врегульованості є непоміченим договором (оскільки не передбачені в жодних актах національного законодавства), створеним на підставі волевиявлення його сторін.

За співвідношенням прав і обов'язків сторін девелоперський договір є взаємним двостороннім, оскільки кожна зі сторін має взаємні права і обов'язки; оплатним, бо девелопер за надання девелоперських послуг отримує винагороду у формі та розмірах, обумовлених між сторонами; консенсуальним, тому що права і обов'язки у сторін девелоперського договору виникають з моменту досягнення сторонами згоди щодо всіх його істотних умов; строковим, оскільки передбачає темпоральні межі надання девелоперських послуг [24, с. 80].

З позицій загальних властивостей та правової конструкції девелоперського договору, його, на перший погляд, можна охарактеризувати як зобов'язальний, оскільки предметом такого договору в основному є конкретно визначені дії кожної зі сторін, зокрема девелоперська послуга. Однак предмет девелоперського договору, на нашу думку, нерозривно пов'язаний з об'єктом нерухомості (наявний чи такий, що буде створено в майбутньому), на який спрямовано відповідні дії сторін, адже девелоперський договір з інвестиційним елементом може передбачати перехід до девелопера майнових прав на такий об'єкт нерухомості чи його відокремлені частини. Таким чином, девелоперський договір можна вважати речово-зобов'язальним.

За ознакою того, на чию користь укладено девелоперський договір, він, залежно від обраної конструкції, може бути договором на користь його сторін та договором на користь третьої особи. У цьому аспекті Р. Б. Шишка вказує, що за договорами на користь його сторін право вимагати його виконання належить тільки їхнім сторонам; за договорами на користь третьої особи, право вимоги належить третій стороні [192, с. 124]. Відповідно до ст. 638 ЦК України договором на користь третьої особи є такий, у якому боржник зобов'язаний виконати свій обов'язок на користь третьої особи, яка встановлена або не встановлена в договорі. За ним виконання на користь третьої особи може

вимагати як особа, яка уклала договір, так і третя особа, на користь якої передбачено виконання, якщо інше не встановлено договором або законом чи не впливає із суті договору. Так, право вимоги за девелоперським договором, окрім сторін, може належати інвесторам, кредиторам чи іншим вигодонабувачам.

Залежно від мотивування до укладення девелоперського договору, його слід віднести до вільних (волюнтарних) договорів, укладення яких залежить від домовленості його сторін та їхнього волевиявлення. До такого роду договорів не може застосовуватися примус щодо їхнього укладення сторонами. У свою чергу, залежно від специфіки участі сторін в узгодженні умов девелоперського договору, він є взаємопогоджуваним, оскільки передбачає визначення і встановлення умов лише сторонами [192, с. 124].

Залежно від обсягу регулювання, девелоперський договір є змішаним, оскільки містить елементи різних договорів. Тому до його регулювання застосовуються правила про договори, елементи яких він містить. У цьому аспекті девелоперський договір підпадає також під ознаки інтегрованих договорів [115, с. 5], у яких є єдиний комплексний об'єкт, елементи якого містять ознаки приналежності до різних договірних зобов'язань.

Враховуючи непоіменованість та змішаний характер девелоперських договорів, особливе значення для правозастосування має визначення його групової приналежності за ознакою загальної мети договору. Так, за вказаною ознакою М. І. Брагінський та В. В. Вітрянський всі договори поділяє на чотири групи: 1) на передачу майна; 2) на виконання робіт; 3) з надання послуг; 4) на заснування різноманітних утворень [35, с. 399–400]. На перший погляд, девелоперський договір варто віднести до договорів з надання послуг, проте детальний аналіз цієї проблематики доводить неоднозначність такого висновку. Так, у ГК України відсутні загальні положення щодо формування правового режиму договірних відносин з надання послуг. Зважаючи на це, слід керуватись відповідними положеннями глав 63–74 ЦК України, які регулюють окремі види послуг. Відповідно до ст. 901 ЦК України 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 виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором. Положення цієї глави можуть застосовуватися до всіх договорів про надання послуг, якщо це не суперечить суті зобов'язання. Істотною умовою таких договорів є предмет, яким виступає послуга. Попри те, ні ЦК України, ні ГК України не дають легального визначення цього поняття, а аналіз наявних у низці інших нормативно-правових актів визначень окресленої категорії свідчить про неоднозначність її змісту. Немає єдності з окресленою проблематики і в науковій літературі, що в багатьох випадках підсилюється також відсутністю чітких, вичерпних і однозначних критеріїв розмежування послуг та робіт [199].

У цілому під час визначення ознак, притаманних послугі, можна погодитись з позицією О. В. Голіної, яка відносить до них такі: послугою є вчинення певних дій чи діяльності; послуга надається відповідно до завдання замовника; послуга споживається у процесі її надання (що свідчить про її нематеріальний характер); послуга є благом, вартість якого підлягає оцінці; послуга безпосередньо пов'язана із особою виконавця [41, с. 126–127]. Виходячи зі змісту девелоперського договору, можна стверджувати, що його предмет включає надання послуг. Водночас, як уже вказувалось, до предмета девелоперського договору в окремих випадках слід також відносити об'єкт нерухомості, який буде створено чи якісно перетворено внаслідок надання девелоперської послуги. Зокрема, це стосується тих девелоперських договорів, які передбачають набуття девелопером, який здійснив інвестування девелоперського проєкту власними коштами та набув майнові права на відповідний об'єкт нерухомості чи його частини.

Зазначимо також, що мета девелоперського договору в цілому передбачає встановлення однією стороною (девелопером) в інтересах другої сторони (замовника) та інших вигодонабувачів опосередкованих господарських зв'язків, необхідних для організації, управління та координування сукупності дій третіх осіб, спрямованих на створення чи якісне перетворення об'єктів нерухомості, підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості [29, с. 1054].

Проведений нами аналіз наукових надбань зарубіжних та вітчизняних дослідників дав можливість сформулювати загальне визначення девелоперського договору як договору, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов'язується за винагороду забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах замовника й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

3.2 Розмежування девелоперського договору з суміжними договірними конструкціями

Для повного бачення конструкції девелоперського договору в будівництві необхідно здійснити його порівняння з подібними договорами (агентським, концесійним, про спільну діяльність, простого товариства, управління майном, доручення, комісії, підряду тощо). Насамперед, спробуємо виокремити спільні та відмінні ознаки девелоперського та агентського договорів, оскільки в науковій літературі висловлюється позиція про доцільність використання для юридичного оформлення девелоперських правовідносин між сторонами саме конструкції агентського договору [104, с. 145–160]. Так, відповідно до ч. 1 ст. 297 ГК України за агентським договором одна сторона (комерційний агент) зобов'язується надати послуги другій стороні (суб'єкту, якого представляє агент) в укладенні угод чи сприяти їхньому укладенню (надання фактичних послуг) від імені цього суб'єкта і за його рахунок.

Таким чином, спільними між девелоперським та агентським договорами є такі ознаки, як: предмет обох договорів передбачає надання послуг; послуги можуть включати укладення угод чи сприяння їхньому укладенню; діяльність

здійснюється в інтересах замовника / суб'єкта, якого представляє агент; діяльність здійснюється (за девелоперським договором – може здійснюватися) за рахунок замовника / суб'єкта, якого представляє агент; послуги надаються за плату та ін. [25, с. 110].

Однак, незважаючи на зовнішню подібність таких ознак вказаних договорів, вони характеризується низкою особливостей, основні з яких полягають у такому. По-перше, девелоперський договір укладається лише у сфері будівництва, тоді як агентський договір може стосуватись будь-яких інших напрямків діяльності суб'єктів господарювання.

По-друге, сторонами агентського договору, можуть бути лише суб'єкти господарювання. Натомість, замовник за девелоперським договором не обов'язково має бути суб'єктом господарювання. Досить часто замовниками виступають фізичні особи – власники речових прав на земельні ділянки, які не володіють спеціальними знаннями у сфері будівництва, а тому потребують професійної допомоги девелопера.

По-третє, відповідно до ч. 3 ст. 295 ГК України не є комерційними агентами підприємці, що діють хоча і в чужих інтересах, але від власного імені. Натомість, девелопер може діяти як від імені замовника, так і від власного імені в інтересах замовника.

По-четверте, замовник за девелоперським договором не дає девелоперу чітко визначених доручень на вчинення ним низки конкретних дій чи укладення вичерпного переліку правочинів, оскільки інтерес замовника полягає в досягненні кінцевого результату (отримання завершеного будівництвом об'єкта, капіталізації інвестицій, отримання найбільшого доходу тощо). Саме для цього він залучає професійного суб'єкта, який повинен бути вільним у виборі засобів досягнення відповідного результату. Девелопер на всіх стадіях реалізації девелоперського проєкту не пов'язаний дорученнями замовника та приймає рішення самостійно в загальних межах, передбачених предметом девелоперського договору.

По-п'яте, на відміну від агента в агентському договорі, девелопер безпосередньо виконує низку послуг, що виходять за межі укладення чи сприяння

в укладенні угод (здійснює діяльність щодо аналізу ринку нерухомості, складання концепції девелоперського проєкту, розробки системи контролю, організація отримання комплексу дозвільних документів на будівництво, координація та контроль у процесі здійснення будівництва та багато іншого).

По-шосте, замовник зацікавлений у встановленні відповідальності девелопера за невиконання чи неналежне виконання зобов'язань залученими ним третіми особами (делькредере). Натомість, ч. 2 ст. 303 ГК України виключає таку відповідальність агента у випадку, якщо інше не буде прямо обумовлено сторонами в договорі.

Аналогічною є ситуація з договорами доручення та комісії (щодо сфери укладення, обсягу прав та обов'язків сторін тощо), правові конструкції яких лише частково можуть задовольнити потреби замовника та девелопера у врегулюванні відносин між ними. Зокрема, як вказує О. Г. Єршов, чистий девелоперський договір в будівництві не може бути зведений до звичайного договору доручення, оскільки в результаті вчинення юридично значимих дій права та обов'язки виникають не в особи, в чиїх інтересах дії вчинялися, а в того, хто їх здійснював, в цьому випадку – в девелопера. Крім того, девелопер, на відміну від повіреного, в основному діє від свого імені [58, с. 28–29]. У свою чергу, договір комісії також не може задовольнити всі потреби девелоперських відносин, оскільки, крім обов'язку укласти договори з іншими учасниками будівництва в інтересах замовника, девелопер виконує низку інших юридично значимих дій.

Девелоперський договір слід також відрізнити від концесійного договору, правове регулювання якого передбачено Законом України «Про концесію» № 155-IX від 03.10.2019 року [143]. Так, відповідно до п. 8 ч. 1 ст. 1 вказаного Закону концесійним є договір між концесіонером та концесіодавцем, який визначає порядок та умови реалізації проєкту, що здійснюється на умовах концесії. У свою чергу, концесія – це форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесіодавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління

(користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції (п. 11 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про концесію»).

Як вказує М. П. Киртока, суттєвою відмінністю концесійного договору від будь-якого цивільно-правового (господарського) є те, що він дає концесіонерові виключні права на здійснення концесійної діяльності, джерелом яких слугує не стільки статус концесієдавця як власника концесійного майна, скільки його прерогативи як органу публічної влади [81, с. 35]. Так, відповідно до п. 7 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про концесію» концесієдавцями можуть виступати держава в особі відповідних державних органів чи визначені Кабінетом Міністрів України органи, державні підприємства, установи, організації; Автономна Республіка Крим в особі Ради міністрів Автономної Республіки Крим; територіальна громада в особі виконавчого органу місцевого самоврядування; господарські товариства, 100 відсотків акцій (часток) яких належать державі, Автономній Республіці Крим, територіальній громаді або іншому господарському товариству, 100 відсотків акцій (часток) якого належать державі. Отже, з боку концесієдавця завжди присутній публічно-правовий елемент. Також існують вимоги щодо правового статусу концесіонера, яким відповідно до п. 10 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про концесію» може бути тільки юридична особа – резидент України. Натомість, правова природа девелоперського договору не передбачає наявності подібних обмежень щодо його сторін.

Наступна відмінність полягає в предметі концесійного та девелоперського договорів. Зокрема, з аналізу положень Закону України «Про концесію» випливає, що предмет концесійного договору може передбачати надання концесієдавцем концесіонеру права на: 1) створення та/або будівництво об'єкта концесії; 2) управління об'єктом концесії; 3) надання суспільно значущих послуг. Тобто концесіонер отримує право самостійно створювати, здійснювати будівництво (виконувати будівельні роботи), управляти об'єктом концесії, на відміну від

девелопера, який безпосередньо не виконує відповідні функції, а забезпечує встановлення опосередкованих господарських зв'язків, необхідних для організації, управління та координування сукупності дій третіх осіб, спрямованих на створення чи якісне перетворення об'єктів нерухомості, підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості. Девелоперський договір також не передбачає надання девелопером суспільно значущих послуг споживачам.

З вказаного вище випливає така особливість концесійного договору, як наявність у ньому яскраво виражених та чітко зафіксованих суспільнокорисних цілей, публічного інтересу, суспільного блага тощо [81, с. 35]. Натомість, девелоперський договір, насамперед, покликаний забезпечувати особисті, приватні інтереси сторін та вигодонабувачів, має специфічну мету і лише опосередковано сприяє досягненню суспільнокорисних цілей.

Окремо слід зауважити, що концесійні договірні відносини можуть супроводжуватись укладенням низки інших правочинів, спрямованих на забезпечення виконання умов концесійного договору. Так, відповідно до ст. 94 Земельного кодексу України [65] та ст. 32 Закону України «Про концесію» у випадках, коли для реалізації цілей концесійного договору потрібна земельна ділянка, то вона передається в оренду концесіонеру на строк договору концесії (крім концесії на будівництво та подальшу експлуатацію автомобільних доріг). Згідно з п. 4 ст. 24, ст. 29, ст. 37 Закону України «Про концесію» для виконання концесійного договору може укладатися договір між концесієдавцем, концесіонером та кредитором (кредиторами), що визначає порядок та умови заміни концесіонера, а також може передбачати зобов'язання сторін договору, пов'язані зі зміною концесіонера, виконання фінансових зобов'язань концесіонера перед кредитором (кредиторами) та інші положення, спрямовані на недопущення розірвання концесійного договору (прямий договір). Також Закон України «Про концесію» передбачає можливість укладення договору між концесіонером та кредитором (кредиторами) або їхніми представниками, укладений з метою фінансування проєкту, що здійснюється на умовах концесії (договір про фінансування).

На відміну від вказаного, девелоперський договір не передбачає переходу за окремим правочином права користування (оренди) на земельну ділянку до девелопера. Інші договірні конструкції, подібні до прямого договору та договору про фінансування, можуть за бажанням сторін використовуватись у ході реалізації девелоперського проєкту, проте вони не є обов'язковими чи необхідними.

Окреслені вище відмінності між девелоперським та концесійним договором є основними та не претендують на вичерпність, оскільки низка особливостей полягає також у процедурі укладення вказаних договорів, обсязі прав та обов'язків сторін, здійсненні платежів на користь сторін, наявності державної підтримки тощо.

Девелоперський договір слід також відрізнити від договору про спільну діяльність та договору простого товариства. Так, відповідно до ст. 1130 ЦК України за договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить законові. Спільна діяльність може здійснюватися на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників. Таким чином, спільна діяльність за своєю суттю представляє спільне господарювання суб'єктів, засноване на об'єднанні вкладів учасників, у вигляді простого товариства чи без такого об'єднання на основі договору про спільну діяльність.

Узагальнюючи основні загальнопонятійні ознаки спільної діяльності, М. Р. Габріадзе відносить до них: 1) наявність спільної для всіх учасників такої діяльності мети; 2) учасники спільної діяльності повинні мати спільну мотивацію, намір діяти разом; 3) поєднання індивідуальних діяльностей (утворення в результаті єдиного цілого); 4) поділ єдиного процесу діяльності на окремі функціонально пов'язані між собою операції, їхній розподіл між учасниками; 5) координація індивідуальних діяльностей учасників; 6) настання для учасників спільної діяльності спільного кінцевого результату; 7) єдине просторово-часове перебування та функціонування всіх учасників спільної діяльності [40, с. 64].

Виходячи з вказаного, можна виділити такі відмінності між девелоперським договором та договором про спільну діяльність. По-перше, у замовника та девелопера за простим девелоперським договором відсутня ознака спільності мети, а за девелоперським договором з інвестиційним елементом спільність мети наявна лише частково, зважаючи на заінтересованість девелопера в отриманні майнових прав на об'єкт нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність. По-друге, за девелоперським договором не відбувається поєднання індивідуальних діяльностей сторін, оскільки функції сторін у всіх випадках чітко визначені: в замовника виникає основний обов'язок оплатити послуги девелопера, а в девелопера – надати девелоперську послугу. По-третє, за девелоперським договором не відбувається поділу єдиного процесу діяльності на окремі функціонально пов'язані між собою операції, їхнього розподілу між учасниками, оскільки весь процес надання девелоперської послуги здійснює одна сторона – девелопер. По-четверте, за девелоперським договором не має місце настання для сторін спільного кінцевого результату, в будь-якому випадку результат для замовника та девелопера, зважаючи на сукупність їхніх прав та обов'язків за договором, буде відрізнятись. По-п'яте, сторони девелоперського договору не наділені взаємними правами щодо координації діяльності один одного, проте замовник має право контролювати діяльність девелопера. По-шосте, договір про спільну діяльність, на відміну від девелоперського, має чітко виражену фідучіарність. По-сьоме, девелоперський договір не передбачає ведення окремої системи бухгалтерського обліку та звітності щодо діяльності його сторін.

Окремо слід вказати, що особливістю договору простого товариства є те, що він вважається багатосторонньою угодою, оскільки воля сторін спрямована на досягнення єдиної для всіх мети і в зв'язку з цим збігається, а це означає, що кожен з учасників договору перебуває у взаємовідносинах зі всіма іншими учасниками [113, с. 64]. При цьому майно простого товариства складається з внесеного учасниками майна, яким вони володіли на праві власності, а також виробленої внаслідок спільної діяльності продукції та одержаних від такої діяльності доходів. Вказане майно вважається спільною частковою власністю,

якщо інше не встановлено договором або законом [113, с. 65]. Внеском у просте товариство можуть бути також права на чуже майно, проте спільна часткова власність щодо майна, яким учасник володіє на іншій, крім права власності, підставі, не виникає [197, с. 15]. Водночас девелоперський договір (у тому числі з інвестиційним елементом) не передбачає об'єднання вкладів його сторін та не передбачає виникнення спільної часткової власності на таке майно та вироблену внаслідок спільної діяльності продукцію та одержані від такої діяльності доходи. Зокрема, за девелоперським договором з інвестиційним елементом замовник та девелопер набувають майнові права як одноосібні власники на чітко визначене майно (частку в об'єкті нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність).

Девелоперський договір слід також відрізнити від договору на управління майном, правовому регулюванню якого присвячено главу 70 ЦК України. Як вказує І. В. Венедіктова, суть конструкції довірчого управління майном полягає в тому, що дотримання суб'єктивних прав та обов'язків зі зберігання майна в належному стані й одержанню доходів від нього доручається іншій особі з тією умовою, що вона буде піклуватися про відповідне майно, виконувати з ним фактичні і юридичні дії і за це отримувати винагороду, тоді як прибуток від цього майна одержуватиме власник майна або вказаний ним вигодонабувач [38, с. 7]. Авторка також зауважує, що мета договору управління майном характеризується своєю спрямованістю, а саме: утримання останнього в належному стані; збільшення майнової маси; одержання прибутків від його використання [39, с.91–92]. Водночас мета девелоперського договору, як уже вказувалось вище, є дещо іншою.

Також відрізняється предмет вказаних договорів (у розумінні предмета, який включає не тільки майно, а й вчинення юридичних і фактичних дій). Зокрема, за девелоперським договором девелопер фактично не здійснює управління майном, а виконує низку дій, які передбачають встановлення опосередкованих господарських зв'язків, необхідних для організації, управління та координування сукупності дій третіх осіб, спрямованих на створення чи якісне

перетворення об'єктів нерухомості, підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості.

Відповідно до ч. 2 ст. 1029 ЦК України договір управління майном може засвідчувати виникнення в управителя права довірчої власності на отримане в управління майно. Водночас девелоперський договір не передбачає такої можливості.

Відповідно до ч. 2 ст. 1020 ЦК України не можуть бути предметом договору управління майном грошові кошти, крім випадків, коли право здійснювати управління грошовими коштами прямо встановлено законом. У цьому контексті, враховуючи специфіку порушеної проблематики, окремий інтерес становлять положення Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 р. № 978-IV [148] (далі – Закон України № 978-IV). Зокрема, відповідно до абз. 4 ст. 2 вказаного Закону договір управління майном – це договір, за яким установник управління передає управителю у довірчу власність майно, з метою досягнення визначених ним цілей та встановлює обмеження щодо окремих дій управителя з управління цим майном. А вже управитель укладає із забудовником договір, за яким забудовник зобов'язується збудувати один або декілька об'єктів будівництва, ввести їх в експлуатацію в установленому законодавством порядку та передати об'єкти інвестування установникам цього фонду у строки та на умовах, визначених Законом № 978-IV, Правилами фонду та договором управління майном, а управитель зобов'язується здійснювати фінансування будівництва цих об'єктів будівництва на умовах договору (ч. 1 ст. 9 Закону України № 978-IV). Головною особливістю суб'єктного складу вищевказаного договору управління майном є те, що управитель – це фінансова установа, яка отримала в установленому порядку ліцензію й від свого імені діє в інтересах довірителя, здійснюючи управління залученими коштами згідно із законодавством та правилами фонду [193, с. 215]. З наведеного можна зробити висновок про те, що правовідносини з управління майном в окреслених випадках будуть винесені за межі договірних відносин між замовником та девелопером.

Насамкінець, зазначимо, що девелоперський договір слід відрізнити від підрядних договорів у сфері будівництва, насамперед, за їхнім предметом. Так, девелоперський договір не передбачає безпосереднього виконання девелопером будівельних робіт, на відміну від підрядних договорів. У свою чергу, останні не передбачають надання замовнику послуг, які є предметом девелоперського договору. З цього випливає і низка інших концептуальних відмінностей окреслених договорів.

Проведений нами аналіз наукової літератури та практики дає підстави зробити висновок про те, що девелоперські відносини сторін не можуть бути повністю охоплені жодним із поіменованих у чинному законодавстві договорів. При цьому його слід чітко відмежовувати від таких договірних конструкцій як: агентський та концесійний договори, договори про спільну діяльність, простого товариства, управління майном, доручення, комісії, підряду тощо.

3.3 Види девелоперського договору

Характеризуючи девелоперський договір, слід враховувати, що девелоперська діяльність, як було нами досліджено в попередніх підрозділах, може здійснюватися в двох виявах. Зокрема, необхідним є врахування поділу такої діяльності на види за ознакою наявності чи відсутності факту інвестування девелоперського проєкту девелопером (власними, позиковими чи іншими коштами, залученими девелопером від свого імені). Враховуючи специфіку вказаних видів девелоперської діяльності, слід також виокремити два види девелоперських договорів, про що в поодиноких випадках підкреслюється в правовій літературі [58, с. 28–29; 104, с. 11].

На думку П. А. Мазаєва, в ході здійснення девелопменту за винагороду під девелоперським договором слід розуміти угоду, де одна сторона (девелопер) зобов'язується за плату здійснювати за дорученням іншої сторони (інвестора / принципала) юридичні та інші дії посередницького характеру від імені та за

рахунок принципала. У правочинах, укладених девелопером з третьою особою від імені та за рахунок принципала, права і обов'язки виникають безпосередньо у принципала. Натомість, договірне правовідношення, що виникає в ризиковому девелопменті, є зобов'язанням девелопера й інших співінвесторів об'єднати свої внески і без утворення юридичної особи діяти спільно для отримання прибутку від використання об'єктів нерухомості після їхнього якісного перетворення і підвищення вартості [104, с. 11].

Як можна помітити, П. А. Мазаєв розкриває поняття девелоперського договору в девелопменті за винагороду, обмежуючись вказівкою на те, що девелопер зобов'язується здійснювати юридичні та інші дії посередницького характеру від імені та за рахунок принципала. Однак за такого підходу упускається низка інших важливих аспектів, які впливають з суті девелоперської діяльності, функцій девелопера, який не лише здійснює юридичні та інші дії посередницького характеру, а й виступає розробником девелоперського проєкту, організатором встановлення системи господарських зв'язків, необхідних для забезпечення будівництва нерухомості та багато іншого. Крім того, девелопер здебільшого діє з контрагентами від власного імені, самостійно набуваючи прав і обов'язків та залишаючись відповідальним за дії третіх осіб перед іншою стороною.

Визначенням договірного правовідношення, що виникає в ризиковому девелопменті, надане П. А. Мазаєвим, теж є дискусійним. По-перше, з наведеної дефініції впливає, що автор фактично розглядає такий девелоперський договір за конструкцією договору простого товариства, який на практиці не застосовується в девелоперській діяльності та не відповідає її потребам. По друге, окреслена договірна конструкція не відображає специфіки девелоперської діяльності, зокрема, щодо надання девелоперських послуг. По-третє, поза увагою залишається сторона, якій має надаватись девелоперська послуга – замовник, а також відбувається фактичне зрівняння правових статусів девелопера та інвесторів. Таким чином, запропонована дефініція не визначає особливої ролі девелопера в девелоперських договірних правовідносинах, його мети, завдань,

функцій тощо. По-четверте, вказівка на те, що девелопер та інвестори зобов'язуються спільно діяти, є досить необґрунтованою, оскільки основним обов'язком інвестора є лише інвестування девелоперського проєкту з метою отримання в майбутньому майнових прав на частину об'єкта нерухомості, на який спрямована девелоперська діяльність, чи отримання іншого доходу. Натомість, всі інші зобов'язання щодо реалізації девелоперського проєкту покладаються саме на девелопера. По-п'яте, П. А. Мазаєв вказує, що сторони договору в ризиковому девелопменті мають на меті отримання прибутку від використання об'єктів нерухомості після їхнього якісного перетворення і підвищення вартості. Таким чином, поза увагою залишились девелоперські проєкти, спрямовані на створення нових об'єктів нерухомості та їхньої подальшої реалізації (відчуження).

Крім того, на нашу думку, називати іншу сторону девелоперського договору інвестором чи принципалом не зовсім виправдано. Так, у першому випадку матиме місце підміна і змішування понять, оскільки до фінансування девелоперського проєкту в абсолютній більшості на договірних засадах залучаються треті особи, які за своїм правовим статусом також можуть бути інвесторами. Крім того, визначальною відмінністю відповідної сторони девелоперського договору, яка вирізняє її серед всіх інших учасників девелоперського проєкту, є не так функція інвестування (фінансування), як ключова роль в ініціюванні, укладенні, контролі за виконанням та припиненні відповідного договірного правовідношення. Тобто обсяг прав та обов'язків сторони, яка укладає девелоперський договір з девелопером, є значно ширшим, ніж у інвестора, що залучається до девелоперського проєкту. Відмінності можна також прослідкувати в меті, завданнях та функціях кожного з названих суб'єктів тощо. У другому випадку під час використання поняття «принципал» буде мати місце повне ототожнення назви сторони з категорією, що використовується для позначення однієї зі сторін поіменованого виду договору – агентського [20, с. 255].

Зважаючи на вказане, сторони девелоперського договору, на нашу думку, більш доцільно називати замовником та девелопером. Вибір поняття «замовник»

в цьому випадку зумовлено тим, що воно використовується при визначенні загального поняття договорів про надання послуг (до яких в цілому належить девелоперський договір) та в повною мірою відображає правовий статус відповідної сторони. Таким чином замовником за девелоперським договором є особа, яка має статус замовника будівництва відповідно до чинного законодавства та за плату отримує послуги девелопера. У свою чергу девелопером, як стороною девелоперського договору, є суб'єкт господарювання, який надає замовнику девелоперські послуги в ході здійснення девелоперської діяльності. У цьому контексті всіх осіб (окрім сторін), які внаслідок виконання девелоперського договору матимуть можливість на договірних засадах набути майнові права на відповідний об'єкт нерухомості чи інший дохід, на нашу думку, можна називати вигодонабувачами [24, с. 79].

Досліджуючи правову природу девелоперського договору, К. Дружиніна та І. Чумаченко обмежуються вказівкою на існування двох його видів, без визначення змісту названих понять. Так, автори для позначення одного з видів девелоперського договору оперують категорією «договір fee-девелопменту». Водночас, назви другого виду девелоперського договору науковці не виділяють, вказуючи лише, що він укладається при ризиковому девелопменті [189, с. 10].

Дослідники, однак зазначають, що за договором fee-девелопменту девелопер в інтересах інвесторів / забудовників здійснює певні юридичні та інші дії, розраховуючи не на розподіл створеного спільними зусиллями результату, а на отримання оплати за надані послуги (роботи) і вчинені дії. При цьому, К. Дружиніна та І. Чумаченко на підставі проведеного дослідження доходять до висновку, що зважаючи на вирішальну організаційну роль (функцію) девелопера, некоректним є визначення договору fee-девелопменту лише як договору про надання послуг, оскільки поряд з маркетинговими, ріелторськими послугами, послугами орендного брокера, основною може бути саме посередницька та управлінська роль девелопера. Таким чином, на думку вказаних науковців, договір fee-девелопменту, за своєю правовою природою є змішаним і містить елементи агентського договору та договору про надання послуг. Авторами також

зроблено досить неоднозначний висновок про те, що відповідний агентський договір можна сконструювати за моделлю як договору доручення, так і договору комісії щодо інших функцій. Тобто пропонується до агентського договору включати елементи інших договорів та інтегрувати положення договору про надання послуг. Очевидно, що мова має йти про окремий непоіменований змішаний договір, що, окрім інших, може містити елементи всіх або окремих згаданих договірних конструкцій.

Щодо договірної оформлення відносин у ризиковому девелопменті або «speculative девелопменті», то К. Дружиніна та І. Чумаченко, переконані, що за правовою природою відповідний девелоперський договір може бути договором простого товариства (якщо він міститиме всі притаманні останньому ознаки) або змішаним договором, що містить елементи договору купівлі-продажу майбутньої речі (в тому числі з оплатою виконаних робіт шляхом надання приміщень в об'єкті) і договору будівельного підряду [189, с. 10]. Однак запропонований підхід, на нашу думку, не має належного обґрунтування, що було нами висвітлено в контексті спростування кваліфікації девелоперського договору як договору простого товариства. Частково можна погодитись з тезою про наявність в девелоперському договорі окремих елементів договору купівлі-продажу, проте, не в запропонованому авторами контексті. Так, девелопер набуває у власність не саму майбутню річ (об'єкт нерухомості чи його відокремлену частину), а майнові права на таку річ, що дають йому право у майбутньому набути право власності на неї, або розпорядитись такими майновими правами на власний розсуд. При цьому, оплатою за майнові права на таку річ є інвестиції, внесені девелопером в реалізацію девелоперського проєкту. Щодо оплати замовником послуг девелопера (а не робіт, як вказано науковцями), то вона в окресленому контексті може виявлятися як надання знижки, певних пільгових умов під час набуття девелопером майнових прав на річ (об'єкт нерухомості чи його відокремлену частину). Крім того, досить важко погодитись з тезою про те, що девелоперський договір у ризиковому девелопменті містить ознаки договору будівельного підряду, оскільки девелопер безпосередньо не виконує будівельних робіт.

Продовжуючи аналіз наукових підходів щодо з'ясування видів девелоперського договору, зазначимо позицію О. Г. Єршова, на думку якого модель девелоперського договору в будівництві може різнитися залежно від тих функцій, які виконує девелопер, а також від його участі в інвестуванні будівництва власними коштами. Автор виділяє дві основні моделі «чистий» девелоперський договір у будівництві (в обов'язки девелопера входить виконання всього обсягу функцій з організації та управління будівництвом на всіх етапах девелопменту без самостійної інвестиційної участі в будівництві) та «змішаний» девелоперський договір у будівництві (в обов'язки девелопера входить виконання всього обсягу функцій з організації та управління будівництвом на всіх етапах девелопменту в поєднанні з самостійною участю в будівництві як інвестора) [58, с. 28–29]. У цьому контексті можна помітити, що визначення понять вказаних видів девелоперського договору містять лише вказівку на обов'язки девелопера, тобто розкривають зміст категорій лише частково, а тому не дає цілісного уявлення про відповідну договірну конструкцію.

О. Г. Єршов відносить чистий девелоперський договір до групи договорів про надання послуг та наголошує, що у випадках, коли девелопер виконує тільки функції забудовника або технічного замовника на стадії будівництва, то такі відносини не можуть оформлятися девелоперським договором. У такому випадку слід використовувати інші договірні конструкції, що відповідають змісту відповідних правовідносин, наприклад, договір будівельного підряду тощо [58, с. 28–29].

Правова природа змішаного девелоперського договору в будівництві, на думку О. Г. Єршова, є зовсім іншою, оскільки містить елементи двох різних договорів – інвестиційного та договору оплатного надання послуг. За таким правочином девелопер виконує функції замовника, який уповноважений іншими інвесторами на реалізацію інвестиційного проєкту і водночас здійснює організацію будівництва й управління. Крім того, автор вказує, що юридичні особи можуть оформити свою участь в інвестиційному проєкті договором про спільну діяльність без створення юридичної особи [58, с. 29].

Окреслений підхід у цілому можна визнати обґрунтованим, проте зауваження викликає твердження про уповноваження девелопера на реалізацію інвестиційного проєкту іншими інвесторами. По-перше, девелоперський договір за своєю правовою природою мав би укладатись з особою, яка володіє статусом замовника будівництва відповідно до чинного законодавства, а не безпосередньо з інвесторами. З останніми в рамках виконання девелоперського договору можуть укладатись різні договори, спрямовані за залучення інвестицій, фінансування девелоперського проєкту тощо. По-друге, невиправданим є повне і безкомпромісне ототожнення інвестиційного та девелоперського проєктів, оскільки в такому випадку повністю нівелюється специфіка самої девелоперської діяльності.

Ідентичної позиції щодо визначення простого та змішаного видів девелоперського договору та змістовного наповнення їхніх понять дотримується Є. Л. Венгеровський, який також обмежується лише вказівкою на обов'язки девелопера [131, с. 184], що не сприяє розкриттю сутності таких договірних конструкцій у повному обсязі.

У науковій літературі трапляються й інші підходи до класифікації девелоперських договорів. До прикладу, П. А. Мазаєв за обсягом повноважень девелопера поділяє девелоперські договори на пов'язані зі здійсненням юридичних і фактичних дій (агентський договір за моделлю доручення), пов'язані із здійсненням тільки фактичних дій (консалтинговий договір) і спрямовані на надання тільки юридичних дій (договір доручення). За змістом послуг, які входять в предмет девелоперського договору, автор виділяє такі: договори, в яких девелопер сприяє клієнту при купівлі-продажу, оренді, найму й інших угодах, пов'язаних з нерухомим майном; а залежно від виду нерухомого майна, що є об'єктом договору, – договори з житловими та нежитловими приміщеннями, земельними ділянками, підприємствами та іншими видами нерухомості [104, с. 12]. Проте, на нашу думку, такий поділ не має практичного значення та є досить дискусійним.

Здійснене нами дослідження дає можливість зробити висновок про те, що девелоперський договір за ознакою наявності чи відсутності факту інвестування девелопером власних коштів у реалізацію девелоперського проєкту може поділятися на два основні види – простий та з інвестиційним елементом. Простим є девелоперський договір, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов’язується за плату без інвестування власних коштів забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах замовника й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов’язаних зі створенням чи якісним перетворенням об’єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

Девелоперський договір з інвестиційним елементом – це договір, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов’язується за винагороду з інвестуванням власних коштів забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах сторін й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов’язаних зі створенням чи якісним перетворенням об’єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

3.4 Істотні умови та форма девелоперського договору

Розкривши поняття девелоперського договору та його видів, слід зосередитись на з’ясуванні умов його правомірності. За загальним правилом, для того, щоб виникало договірне зобов’язання, сторони повинні відповідно до вимог чинного законодавства погодити предмет та інші істотні умови договору, а також укласти його в належній формі. При цьому слід враховувати, що до

девелоперського договору як такого, що належить до змішаних договорів, у відповідних частинах повинні застосовуватись положення про договори, елементи яких у ньому містяться. Як справедливо зазначає А. В. Іванов, спектр прав і обов'язків сторін у кожному окремому випадку може значно відрізнятись та буде безпосередньо залежати від змісту конкретного девелоперського договору [66, с. 58–59]. Попри це, ключові права та обов'язки сторін, які визначають правову природу девелоперського договору, залишатимуться тотожними.

Зазвичай, науковці не досліджують істотні умови девелоперського договору у їх комплексі. Іноді автори лише мимохідь згадують про окремі умови, які варто зазначати в девелоперському договорі. До прикладу, Ю. О. Жукова зазначає, що в девелоперському договорі потрібно вказувати всі деталі, що цікавлять замовника: потужності, які планується розміщувати на об'єкті; в'їзд і виїзд на найближчі магістралі; обсяг будівельних робіт [63, с. 22]. Вибір авторкою саме таких умов є досить спірним, і не відображає, на нашу думку, основної специфіки девелоперського договору.

Відповідно до ч. 1 ст. 628 ЦК України зміст договору становлять умови (пункти), визначені на розсуд сторін і погоджені ними, та умови, які є обов'язковими відповідно до актів цивільного законодавства. Згідно з ч. 1 ст. 638 ЦК України істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів цього виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї зі сторін має бути досягнуто згоди. У свою чергу, ч. 3 ст. 180 ГК України передбачає, що при укладенні господарського договору сторони зобов'язані в будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору.

Таким чином, до істотних умов девелоперського договору, насамперед, слід відносити предмет, яким, на нашу думку, є послуги щодо комплексного забезпечення організації будівництва, спрямованого на створення чи якісне перетворення об'єктів нерухомості з підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості, що включають складну систему юридичних та фактичних дій (девелоперські послуги). Тобто предмет такого договору в цілому

повинен передбачати не безпосередньо будівництво чи якісне перетворення об'єкта нерухомості, а оплатну організацію в інтересах замовника та/чи інших вигодонабувачів повного комплексу юридичних та фактичних дій, спрямованих на забезпечення розробки та безпосередньої реалізації проєктів, пов'язаних з будівництвом, силами третіх спеціалізованих суб'єктів за рахунок замовника та/або залучених коштів інвесторів з можливим використанням власних фінансових потужностей девелопера [26, с. 343].

У цьому контексті слід зазначити, що питання визначення поняття девелоперської послуги в науці господарського права є вкрай малодослідженим. Водночас, аналізуючи напрацювання зарубіжних та вітчизняних авторів, які здійснювали дослідження вказаної проблематики, зокрема, в рамках інших галузей наук, можна стверджувати про відсутність єдиного бачення щодо дефініції девелоперської послуги.

Здебільшого науковці лише вказують на перелік послуг, які надаються девелоперами. До прикладу, В. В. Резнікова вказує, що девелопери пропонують на ринку нерухомості послуги щодо:

- 1) пропозиції, пошуку, вибору, дослідження земельних ділянок за заданими замовником параметрами; посередництва та професійний супровід при її придбанні тощо;
- 2) розробки можливих варіантів концепції інвестиційного проєкту, вибір та обґрунтування найкращого з них;
- 3) управління проєктом у цілому, що передбачає координацію всіх етапів процесу проєктування, здійснення погоджень на кожній із стадій реалізації проєкту, будівництва відповідного об'єкта тощо;
- 4) організацію служби «замовника-забудовника», що передбачає прийняття комплексу рішень для забезпечення введення в експлуатацію результатів будівництва;
- 5) передачу об'єкта нерухомості в експлуатацію управляючій організації;

б) повного або часткового відчуження та/або передачі в оренду відповідного об'єкта нерухомості з наданням повного комплексу посередницьких послуг та професійним супроводом [154, с. 117–118].

Аналізуючи праці інших авторів, можна дійти до висновку, що вони до девелоперських послуг відносять консалтинг та управління інвестиційними проєктами у сфері нерухомості, яке включає вибір економічно ефективного проєкту; виявлення і зниження ризиків, пов'язаних з проєктом; отримання необхідних дозволів на реалізацію проєкту від органів державної влади; визначення умов залучення інвестицій, розробку механізмів і форм їх повернення; пошук і залучення інвесторів; підбір підрядників, фінансування і контроль за їхньою роботою; реалізацію об'єкта нерухомості або його передачу в експлуатацію [175, с. 13].

Більш концептуально до вирішення окресленої проблеми підходить П. А. Мазаєв. Зокрема, автор вказує, що послуга як об'єкт цивільних прав може бути представлена різного роду фактичними або (і) юридичними діями, які переслідують позначену в законі або договорі мету. Оскільки девелоперська діяльність передбачає консультування, представництво, сприяння під час укладання контрагентом угод тощо, то це, на думку автора дозволяє зарахувати такого роду діяльність до сфери послуг [104, с. 48–49]. На цій підставі науковець робить висновок, що девелоперською послугою є діяльність девелопера, спрямована на задоволення потреби контрагентів та інших учасників девелоперського проєкту в консультуванні, представництві, сприяння під час укладання ним угод з нерухомістю, захист їхніх прав та інтересів перед третіми особами, з метою економічно вигідного зміни їхнього майнового стану та (або) породження для них корисного економічного ефекту [104, с. 52].

Крім того, П. А. Мазаєв конкретизує, що, надаючи девелоперські послуги в ризиковому девелопменті, девелопер формує ідею і розробляє концепцію девелоперських проєктів; здійснює оцінку життєздатності девелоперських проєктів та фінансової можливості їх реалізації; здійснює інвестування (співінвестування) девелоперських проєктів; реалізує проєктування і будівництво

об'єктів нерухомості в рамках девелоперських проєктів; організовує правове забезпечення девелоперських проєктів; здійснює управління ризиками, пов'язаними з реалізацією девелоперських проєктів; здійснює управління нерухомістю в рамках девелоперських проєктів; а також надає низку інших послуг [104, с. 49].

Серед українських дослідників питанню визначення поняття девелоперської послуги у сфері економічних наук приділила увагу Є. А. Поліщук. Зокрема, авторка під девелоперською послугою розуміє комплекс послуг, спрямованих на організацію розвитку об'єкта нерухомості, з метою підвищення його вартості. Вказаний комплекс послуг включає послуги щодо розробки ідеї та концепції проєкту, підбору команди учасників проєкту, дослідження ринку, маркетингу зведеного об'єкта нерухомості, проєктування об'єкта девелопменту, пошуку джерел фінансування, управління будівництвом, управління та реалізацію результатів девелопменту [126, с. 38].

Іноді в науковій літературі трапляються вкрай необґрунтовані позиції, згідно з якими девелоперська діяльність передбачає надання не послуг, а виконання робіт. До останніх автори відносять підбір команди учасників проєкту, дослідження ринку, проведення маркетингових досліджень, розробку архітектурної концепції проєкту, оформлення вихідної дозвільної документації, проєктування, будівництво, фінансування, бухгалтерський облік, управління майном [200, с. 72]. Тобто має місце повне змішування робіт та послуг, які виконуються та надаються різними суб'єктами в ході реалізації девелоперського проєкту.

До предмета девелоперського договору слід також включати інформацію про наявний об'єкт нерухомості (в тому числі земельну ділянку), яка дозволяє чітко його ідентифікувати – в разі організації девелопером його якісного перетворення та/або основні вимоги щодо об'єкта нерухомості, який буде створено в результаті нового будівництва в рамках реалізації девелоперського проєкту.

Продовжуючи дослідження істотних умов девелоперського договору, слід зазначити, що, окрім предмета, до них також потрібно відносити строк договору. Виділення строку як істотної умови обумовлено, серед іншого, тим, що правовідносини, які виникають на підставі девелоперського договору, тісно взаємопов'язані з низкою інших відносин, обмежених темпоральними рамками. Більше того, специфіка девелоперських відносин передбачає також взаємозалежність часу виконання конкретних зобов'язань сторін від стадій реалізації девелоперського проєкту, стану виконання інших договірних відносин, пов'язаних з девелоперськими, тощо.

Віднесення ціни до істотних умов девелоперського договору продиктовано, серед іншого, неможливістю застосування в таких договірних правовідносинах ч. 4 ст. 632 ЦК України, яка передбачає можливість визначення ціни договору виходячи із звичайних цін, що склалися на аналогічні товари, роботи або послуги на момент укладення договору. Адже в таких складних правовідносинах об'єктивно неможливо визначити аналогічні послуги та їхню звичайну ціну. Так, про аналогічні товари, роботи або послуги мова може йти в тих випадках, коли контрагент виконує типову функцію і є можливість визначити ціну щодо конкретної одиниці (обсягу) товарів, робіт, послуг. Натомість, за умовами девелоперського договору конкретний перелік, зміст та вартість послуг будуть значно різнитися, залежно від низки факторів: складності девелоперського проєкту в цілому та його окремих етапів, умов його реалізації, вимог замовника щодо об'єкта нерухомості (в тому числі щодо його кількісних та якісних характеристик), механізму залучення інвестицій, обсягу обов'язків девелопера тощо).

До істотних умов девелоперського договору, на нашу думку, слід також відносити розмір очікуваного підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості об'єктів нерухомості, створених чи отриманих у результаті його якісного перетворення в процесі девелоперської діяльності, адже саме на досягнення такого результату спрямовано укладення та виконання девелоперського договору.

Необхідним є також узгодження між сторонами концепції та механізмів залучення до реалізації девелоперського проекту грошових коштів інвесторів, набувачів майнових прав на об'єкт нерухомості тощо. Для девелоперського договору з інвестиційним елементом така умова, беззаперечно, є однією з ключових, оскільки девелопер у такому випадку буде частково наділений правами та обов'язками, що характерні для статусу інвестора.

Для девелоперського договору з інвестиційним елементом виправданим, на нашу думку, було б також закріплення як істотної умови порядку розподілу між сторонами прав на об'єкт нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність. Без визначення між сторонами цього аспекту договірних відносин неможливо чітко визначити обсяг майнових прав кожної зі сторін щодо визначеного об'єкта нерухомості. Це може призвести до низки негативних наслідків. Зокрема, в разі наступного відчуження кожною зі сторін договору відповідних майнових прав щодо одного і того ж об'єкта (його частини) третім особам виникнуть спори щодо правомірності такого відчуження, визначення добросовісного набувача прав, відшкодування завданих збитків тощо.

У контексті з'ясування істотних умов девелоперського договору слід зауважити, що 17.02.2021 року Верховною Радою України за № 5091 було зареєстровано проєкт Закону України «Про гарантування речових прав на об'єкти нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому» [135]. У вказаному законопроєкті згадуються поняття «девелопер будівництва» та «договір щодо організації та фінансування будівництва об'єкта». Під девелопером будівництва розуміється юридична особа або фізична особа – підприємець, яка на підставі договору із замовником будівництва забезпечує організацію будівництва та фінансування будівництва об'єкта (у тому числі шляхом залучення коштів інших фізичних та юридичних осіб), та отримує право першого відчуження, передачі у довірчу власність як способу забезпечення виконання зобов'язань майбутніх об'єктів нерухомості, визначених договором (п. 6 ч. 1 ст. 1 Законопроєкту № 5091). Безпосереднього визначення поняття договору щодо організації та фінансування будівництва об'єкта Законопроєкт № 5091 не містить, проте в ч. 1

ст. 6 вказує, що замовник будівництва може укласти договір з девелопером будівництва щодо організації та фінансування будівництва об'єкта (у тому числі шляхом залучення коштів інших фізичних та юридичних осіб). У ч. 2 вказаної статті Законопроєкту № 5091 визначаються істотні умови такого договору, а саме:

1) порядок організації та фінансування будівництва об'єкта девелопером будівництва;

2) сторона, яка забезпечує розкриття інформації про подільний об'єкт незавершеного будівництва (багатоквартирний будинок) відповідно до цього Закону;

3) розподіл майбутніх об'єктів нерухомості, щодо яких буде здійснено первинну державну реєстрацію спеціального майнового права, між замовником будівництва та девелопером будівництва;

4) перелік майбутніх об'єктів нерухомості, щодо яких буде здійснено державну реєстрацію обтяжень гарантійної частки;

5) строк, протягом якого сторони повинні внести зміни до переліку майбутніх об'єктів нерухомості, визначених пунктами 3 та 4 цієї частини, у разі зміни проєктної документації на будівництво об'єкта, яка призводить до необхідності таких змін;

б) порядок дій сторін з метою забезпечення добудови об'єкта у випадку розірвання договору (передача замовнику будівництва спеціального майнового права на майбутні об'єкти нерухомості, які не відчужено; передача замовнику будівництва невикористаних коштів, залучених на будівництво об'єкта за договорами купівлі-продажу майбутніх об'єктів нерухомості (перший продаж), тощо).

Також у ч. 2 ст. 6 Законопроєкту № 5061 вказується, що в разі, якщо договір щодо організації та фінансування будівництва об'єкта укладається до розроблення проєктної документації на будівництво, істотні умови договору, визначені пунктами 3 та 4 цієї частини, на момент укладення договору не зазначаються. У такому випадку сторони повинні внести зміни до договору,

зазначивши такі істотні умови після розроблення проєктної документації на будівництво.

Проаналізувавши вищевказані істотні умови та положення Законопроєкту № 5061, можна зробити висновок про те, що згаданий у ньому договір щодо організації та фінансування будівництва об'єкта не охоплює в цілому та не відображає специфіки девелоперського договору, хоча й має деякі спільні елементи. Також розробникам Законопроєкту № 5061 слід звернути увагу, що вказані ними істотні умови стосуються лише окремих аспектів договірних правовідносин в окресленій сфері (щодо фінансування, розподілу майбутніх об'єктів нерухомості, розкриття інформації про об'єкт), водночас поза увагою залишилися такі ключові аспекти, як: предмет договору, ціна, строк тощо. На нашу думку, такий підхід є невиправданим, оскільки при визначенні істотних умов договору в законодавчому акті слід давати їхній максимально вичерпний перелік. Особливе значення такий підхід має для тих договорів, які є непоіменованими і щодо яких спеціальні правові норми будуть закріплені в законодавчому полі вперше.

Спроба нормативного визначення договірного регулювання девелоперської діяльності міститься також у проєкті Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування сфери містобудівної діяльності», зареєстрованому Верховною Радою України 11.06.2021 року за № 5655 [134]. Зокрема, Законопроєктом №5655 пропонується доповнити розділ IV Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» главою 2 «Учасники будівництва» та закріпити в ч. 1 ст. 54 вказаної глави визначення девелопера будівництва, який на підставі договору із замовником забезпечує організацію будівництва та фінансування будівництва об'єкта. У свою чергу, в ч. 2 ст. 54 Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» запропоновано визначити істотні умови договору щодо організації та фінансування будівництва об'єкта, який укладається між замовником та девелопером. Зокрема, до них віднесено: 1) порядок організації та фінансування будівництва об'єкта девелопером будівництва; 2) розподіл об'єктів, визначених

частиною першою цієї статті, між замовником та девелопером будівництва;
3) порядок дій сторін з метою забезпечення добудови об'єкта у випадку розірвання договору.

Як можна помітити, у Законопроекті №5655 використано такий же підхід, як у Законопроекті № 5061, проте у значно урізаному варіанті. Зважаючи на це, проблеми звуженого підходу до розуміння девелоперського договору, відсутності дефініції девелоперського договору та повного переліку його істотних умов, залишаються невирішеними.

Здійснивши аналіз наукової літератури, можна зазначити, що особливу увагу для науковців та практиків становить питання визначення такої істотної умови, як вибір механізму фінансування девелоперського проєкту. Тому вважаємо за доцільне більш детально дослідити це питання.

Зважаючи на капіталомісткість, складність та тривалість реалізації девелоперських проєктів, забезпечення їхнього фінансування зазвичай передбачає комплексне поєднання різних джерел надходження коштів. Слід також відмітити, що, залежно від виду девелоперського договору, обов'язок організації і забезпечення фінансування девелоперського проєкту може покладатися на одну зі сторін девелоперського договору (замовника чи девелопера) або розподілятися між ними обома в різних обсягах.

У будь-якому випадку девелопер повинен враховувати можливості залучення джерел фінансування, їхній склад, структуру, ринкову вартість. Залежно від типу об'єкта нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність, девелопер повинен вибрати з усіх можливих варіантів фінансування найкращий і розробити найбільш ефективну схему фінансування девелоперського проєкту. Як зазначається у спеціальній літературі, стратегія фінансування полягає в тому, щоб шляхом певних дій забезпечити задоволення потреби у фінансуванні й перехід від поточної структури капіталу до майбутньої, за можливості – оптимальної [5, с. 415].

Як цілком виправдано наголошує С. М. Максимов, великі девелоперські проєкти лише в незначній частині забезпечуються фінансуванням за рахунок

власних коштів замовника чи девелопера. Це пояснюється низкою причин. По-перше, оскільки проекти девелопменту є капіталомісткими проектами, засобів девелопера та замовника може бути недостатньо для їхньої реалізації у повному обсязі. По-друге, залучення зовнішнього фінансування дозволяє істотно розширити частку компанії на ринку. По-третє, за вартості позикових коштів нижче рентабельності девелоперського проекту залучення зовнішнього фінансування забезпечує зростання рентабельності власного капіталу, збільшуючи дохідність проекту. Таким чином, на думку автора, залучення зовнішнього фінансування при реалізації девелоперських проектів є цілком виправданим і економічно доцільним [108, с. 192]. Водночас, залучення зовнішнього фінансування підвищує залежність девелоперів від власників відповідних коштів. Для зниження такої залежності необхідна виважена диверсифікація джерел фінансування. При цьому можуть застосовуватися різні механізми залучення коштів як окремо, так і в їхньому поєднанні.

У спеціальній літературі відзначається, що джерелами фінансування може бути власний (амортизаційні відрахування, чистий прибуток, внески засновників інше), залучений (акціонерний капітал) або запозичений капітал (банківські кредити, облігаційні позики, інше) [120, с. 12]. У цьому аспекті Є. А. Поліщук вказує на деяку залежність залучення вказаних джерел фінансування від стадії здійснення девелоперського проекту. Так, авторка наголошує, що перший етап (передпроектна стадія) фінансується в основному за власні кошти, оскільки ця стадія проекту є найбільш ризикованою, оскільки включає в основному заходи організаційного і підготовчого характеру, а саме: аналіз ринку нерухомості, попиту та можливостей реалізації проекту, підбір об'єкта нерухомості чи земельної ділянки, визначення мети девелопменту, формування стратегії та концепції проекту, консультації з уповноваженими органами щодо можливості його реалізації, підготовка дозвільної документації, визначення джерел наступного фінансування проекту. На стадіях придбання земельної ділянки та проектування в основному проект фінансується за рахунок інвесторів та власних коштів. На стадії будівництва більш активно залучаються банківські кредити,

облігаційні позики та ескроу-кредити. На стадії просування об'єкта нерухомості зазвичай використовуються кошти інвесторів, а на останній стадії девелоперського проекту (управління та реалізація результатів) джерелами є чистий прибуток від продажу, амортизаційні відрахування, орендна плата за об'єкт нерухомості [126, с. 50–52].

Т. І. Кашкінбаєв також відзначає, що фінансування девелоперських проєктів здійснюється в різних формах, на різних фазах реалізації проєкту і відповідно на різних умовах. Автор вказує, що інвестиції в девелоперський проєкт, що перебуває на стадії експлуатації, мають суттєві відмінності від інвестицій у новий девелоперський проєкт, оскільки їхні ризики є набагато нижчими. Саме тому багато інвесторів для зниження ризиків воліє вкладати гроші у функціонуючу нерухомість. У свою чергу, поряд з високими ризиками, умови дохідності інвестування є більш вигідними для інвестора в разі фінансування ним девелоперського проєкту на його початкових стадіях (етапах) [78, с. 203–204].

Вибір механізму фінансування залежить також від типу нерухомості, щодо якої реалізується девелоперський проєкт. Зокрема, чинне законодавство містить низку вимог щодо залучення коштів від фізичних та юридичних осіб у разі будівництва житла. Так, відповідно до статті 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, а також шляхом емісії цільових облігацій підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) житлового будівництва [141].

Таким чином, законодавством передбачено такі основні механізми залучення коштів приватних осіб на будівництво житла: а) через фонди фінансування будівництва; б) через фонди операцій з нерухомістю; в) через інститути спільного інвестування; г) шляхом емісії цільових облігацій підприємств. Розглянемо особливості кожного з них.

Фонд фінансування будівництва (далі – ФФБ) створюється з метою отримання довірителями ФФБ у власність житла. Відповідно до абз. 16 ст. 2 Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 р. № 978-IV (далі – Закон № 978-IV) ФФБ – це кошти, передані управителю ФФБ в управління, які використані чи будуть використані управителем у майбутньому на умовах Правил фонду та договорів про участь у ФФБ.

ФФБ поділяється на два види. Для ФФБ виду А поточну ціну вимірної одиниці об'єкта будівництва, споживчі властивості об'єктів інвестування та об'єкта будівництва, коефіцієнти поверху та комфортності визначає забудовник, водночас, він приймає на себе ризик недостатності залучених коштів на спорудження об'єкта будівництва та зобов'язаний своєчасно ввести його в експлуатацію відповідно до проєктної документації і виконати всі необхідні роботи для дотримання технічних характеристик відповідних об'єктів, незалежно від обсягу фінансування. Натомість, ФФБ виду Б, навпаки, передбачає повноваження управителя визначати поточну ціну вимірної одиниці об'єкта будівництва, коефіцієнти поверху і комфортності та його обов'язок профінансувати будівництво та прийняти на себе ризик щодо недостатності залучених коштів на спорудження об'єкта будівництва. У свою чергу, забудовник зобов'язаний дотримуватися встановлених управителем вимог, здійснювати його спорудження відповідних об'єктів з дотриманням графіків будівництва, вимог проєктної документації і в межах загальної вартості будівництва, погодженої з управителем, своєчасно ввести їх в експлуатацію, а також виконати всі необхідні роботи.

Наступною формою залучення коштів приватних осіб, що передбачає можливість набуття майнового права на житло, є фонд операцій з нерухомістю (далі – ФОН). Ним відповідно до абз. 15 ст. 2 Закону № 978-IV є кошти, отримані управителем ФОН в управління, а також нерухомість та інше майно, майнові права та доходи, набуті від управління цими коштами, в тому числі майнові права та права вимоги, набуті за договорами про участь у фонді фінансування

будівництва. Метою створення ФОН є отримання доходу власниками сертифікатів цього ФОН, в тому числі шляхом участі спільного інвестора ФОН у фонді фінансування будівництва (ч. 4 с. 5 Закону № 978-IV).

Особливістю ФОН є наявність особливого кола учасників, таких як: емітент сертифікатів ФОН, він же управитель ФОН, та власник сертифіката ФОН. Управитель залучає до ФОН кошти шляхом продажу або передачі сертифікатів фізичним чи юридичним особам та в подальшому інвестує ці кошти в інтересах власників сертифікатів для здійснення операцій з нерухомістю [103, с. 37]. Окреслений спосіб фінансування передбачає певні операції з коштами, які потім інвестуються в інтересах власників сертифікатів ФОН у нерухомість.

Таким чином, обидва вищевказані механізми залучення фінансування коштів приватних осіб у будівництво житлової нерухомості передбачає передачу потенційним покупцем нерухомості своїх коштів в управління фінансовим установам, які контролюють перебіг будівництва та цільове використання таких коштів. На практиці така схема вимагає додаткових витрат (в тому числі на оплату послуг управителя) та ускладнює систему договірних відносин між учасниками реалізації девелоперського проєкту.

Переходячи до наступного механізму залучення фінансування в житлове будівництво коштів приватних осіб, зазначимо, що відповідно до п. 10 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 року № 5080-VI [142] таким інститутом може бути корпоративний або пайовий фонд, у якому засоби всіх учасників об'єднуються та інвестуються управляючою компанією в різні активи (нерухомість, цінні папери тощо), з метою отримання доходу інвесторами. Учасником інституту спільного інвестування є особа, яка є власником цінних паперів інституту спільного інвестування. У свою чергу, інвесторами є особи, які розміщують вільні кошти з метою отримання прибутку через придбання цінних паперів. Для інвестора здійснення інвестицій через інститути спільного інвестування є менш ризикованим порівнянно з самостійним інвестуванням завдяки диверсифікації інвестиційного портфеля та професійному управлінню відповідними фондами [196, с. 501].

Емісія цільових облігацій є досить дешевим порівняно з іншими механізмом залучення фінансування девелоперських проєктів. Реєстрація емісії облігацій передбачає обов'язкову перевірку Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, можливості виконання емітентом своїх зобов'язань. Це дозволяє покупцю отримати достатньо інформації про можливості замовника чи девелопера здійснити будівництво. У науковій літературі як перевагу такого способу залучення фінансування називають унеможливлення продажу одного й того ж об'єкта декілька разів [46, с. 330].

Водночас, вказані вище механізми фінансування не позбавлені низки недоліків, що зумовлює необхідність перегляду їхнього нормативного регулювання. Серед іншого, проблемним аспектом є відсутність згадки про девелопера та визначення його правового статусу у відповідних інвестиційних відносинах. Необхідність усунення такого недоліку є очевидним, що підтверджується наявністю проєкту Закону України № 5091 «Про гарантування речових прав на об'єкти нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому» від 17.02.2021 року, у ст. 5 якого пропонується визначити особливості залучення коштів для будівництва об'єкта нерухомого майна [135]. Зокрема, ч. 1 ст. 5 Законопроєкту № 5091 вказує, що пряме чи опосередковане залучення (інвестування, фінансування) замовником будівництва/девелопером будівництва коштів від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, для спорудження об'єкта нерухомого майна з подальшим набуттям такими особами права власності на відповідні об'єкти нерухомого майна, може здійснюватися виключно шляхом укладення договорів купівлі-продажу майбутніх об'єктів нерухомості (частки неподільного об'єкта незавершеного будівництва), якщо інше не визначено цим Законом. Таке залучення коштів здійснюється юридичними особами або фізичними особами – підприємцями. При цьому вказані вимоги не поширюються на випадки фінансування об'єктів, що споруджуються лише за рахунок власних, кредитних або позикових коштів замовника будівництва та/або девелопера будівництва.

У Законопроекті № 5091 пропонується також викласти ст. 13 Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» [146] в новій редакції та передбачити право девелопера будівництва на емісію цільових корпоративних облігацій, погашення яких здійснюється шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) будівництва (далі – цільові корпоративні облігації), може здійснювати юридична особа – замовник будівництва/девелопер будівництва, якій відповідно до Закону України «Про гарантування речових прав на об'єкти нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому», належить право першого відчуження об'єкта незавершеного будівництва/майбутнього об'єкта нерухомості.

Придбання цільових корпоративних облігацій пропонується здійснювати за договором купівлі-продажу цільових корпоративних облігацій, погашення яких відбуватиметься шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) будівництва. Істотною умовою такого договору повинен стати обов'язок емітента одночасно укласти з покупцем цільових корпоративних облігацій договір купівлі-продажу об'єкта незавершеного будівництва/майбутнього об'єкта нерухомості (перший продаж). Підставою для державної реєстрації спеціального майнового права на об'єкт незавершеного будівництва/майбутній об'єкт нерухомості за власником цільових корпоративних облігацій є оплата ним вартості цільових корпоративних облігацій, сукупна номінальна вартість яких дорівнює вартості відповідного об'єкта.

Практика здійснення девелоперської діяльності свідчить про досить поширене використання під час фінансування девелоперських проєктів механізму форвардних контрактів. Останніми є двосторонні угоди за стандартною (типовою) формою, яка засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладення форвардного контракту [137]. Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів» від 19 квітня 1999 р. № 632 [137] визначено обов'язкові реквізити форвардного контракту, до яких належать: його назва;

сторони; базовий актив та його характеристики; кількість базового активу; вартість контракту; ціна виконання; термін виконання; порядок оплати придбаного (проданого) базового активу; відповідальність сторін у разі невиконання чи неналежного виконання зобов'язань, встановлених контрактом; порядок розгляду спорів, що виникають під час укладення та виконання контракту; адреси, підписи, печатки, реквізити банківських рахунків (для юридичних осіб) та паспортні дані (для фізичних осіб) сторін контракту.

Базовим активом за форвардним контрактом виступають майнові права на відокремлені частини об'єкта будівництва, які після здачі його в експлуатацію стануть самостійними об'єктами нерухомості. Таким чином, як відзначають науковці та практики, купуючи за форвардним контрактом базовий актив, покупець страхує себе від можливих негативних змін на ринку нерухомості в майбутньому, адже цей вид договорів фіксує всі права та обов'язки сторін, які вони реалізують у майбутньому, в тому числі вартість безпосередньо на момент укладання контракту [198].

Враховуючи положення ст. 331 ЦК України, за використання механізму форвардного контракту інвестор (покупець) не набуває право власності на саму квартиру, а лише набуває майнові права на право в майбутньому набути у власність чітко визначену нерухомість після введення об'єкта будівництва в експлуатацію. Крім того, інвестор (покупець) не може визнати право власності на новозбудоване майно, оскільки юридично за нормами чинного законодавства України та судової практики таке право в нього виникне з моменту державної реєстрації права власності. Така позиція підтверджується, зокрема, правовим висновком Верховного Суду України від 18.02.2016 р. у справі № 6-244цс14 [129].

Форвардний контракт (зобов'язання та права, які з нього випливають), виступаючи деривативом, може відчужуватись через посередника – компанію з управління активами (далі – КУА). Така процедура передбачає укладення між замовником чи девелопером та КУА форвардного контракту, предметом якого є право укладення в майбутньому договору купівлі-продажу майнових прав на нерухомість (базовий актив). КУА відчужує форвардний контракт шляхом

укладання з інвестором (покупцем) договору купівлі-продажу деривативу (форвардного контракту); після здійснення повної оплати за таким договором інвестор (покупець) підписує з КУА акт прийому-передачі деривативу. На підставі вказаного акта деривативу інвестор (покупець) укладає із замовником чи девелопером договір купівлі-продажу майнових прав на відповідний об'єкт нерухомості й після сплати його ціни, здачі об'єкта будівництва в експлуатацію та отримання всіх необхідних документів реєструє на себе право власності.

Зазначені вище механізми фінансування девелоперських проєктів на практиці значно збільшують собівартість будівництва нерухомості, ускладнюють процедуру взаємодії між замовником/девелопером та покупцем нерухомості, а також є досить складними для розуміння простого населення, що відштовхує останніх від застосування подібних форм співпраці. Саме тому багато замовників та девелоперів, особливо на початковому етапі становлення діяльності останніх, надають перевагу більш простим механізмам фінансування девелоперських проєктів, до яких належать позики, банківські кредити, договори купівлі-продажу майнових прав на нерухомість, попередні договори купівлі-продажу нерухомості.

Залучення фінансування через механізми позики і різного роду кредитів у науковій літературі розкрито досить ґрунтовно, тому зупинимось на дослідженні інших механізмів. Так, одним зі способів фінансування девелоперських проєктів є укладення договору купівлі-продажу майнових прав. Відповідно до ст. 3 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» майновими правами, які можуть оцінюватися, визнаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від права власності, в тому числі права, які є складовими частинами права власності (права володіння, розпорядження, користування), а також інші специфічні права (права на провадження діяльності, використання природних ресурсів тощо) та права вимоги [144]. У ст. 12 ЦК України зазначається, що особа може за відплатним або безвідплатним договором передати своє майнове право іншій особі, крім випадків, встановлених законом. При цьому, ст. 656 ЦК України встановлює, що предметом договору купівлі-продажу можуть бути майнові права. До договору купівлі-продажу майнових прав

застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, якщо інше не випливає зі змісту або характеру цих прав. Враховуючи наведене, можна дійти до висновку, що за договором купівлі-продажу майнових прав покупець отримує у власність не індивідуально визначене нерухоме майно з усіма притаманними йому властивостями, а майнові права на об'єкт нерухомості, який може стати таким у майбутньому за умови настання низки обставин.

Негативним аспектом для замовника та девелопера в разі застосування такого механізму фінансування девелоперських проєктів є досить високе податкове навантаження, тому його зазвичай застосовують у комбінації з іншими джерелами залучення коштів. Крім того, договір купівлі-продажу майнових прав на об'єкти нерухомості може бути етапом механізму залучення коштів через форвардні контракти, що було розкрито вище.

Ще одним механізмом фінансування девелоперських проєктів є укладення попередніх договорів купівлі-продажу об'єктів нерухомості або передачі їх у користування (оренду). Так, відповідно до ст. 635 ЦК України попереднім є договір, сторони якого зобов'язуються протягом певного строку (у певний термін) укласти договір у майбутньому (основний договір) на умовах, встановлених попереднім договором. ГК України уточнює визначення попереднього договору, вказуючи, що за таким договором суб'єкт господарювання зобов'язується у певний строк, але не пізніше одного року з моменту укладення попереднього договору, укласти основний господарський договір на умовах, передбачених попереднім договором. Тобто передбачається обов'язок замовника чи девелопера побудувати об'єкт нерухомості, здати його в експлуатацію, зареєструвати на себе право власності, а тоді вже відчужити відповідний об'єкт за договором купівлі-продажу. Таким чином, головна відмінність цього механізму від інших видів фінансування девелоперських проєктів полягає в тому, що покупець не є первинним набувачем права власності, а набуває його фактично на вторинному ринку, тобто після первинної реєстрації права власності на такий об'єкт замовником або девелопером.

Негативними аспектами для замовника і девелопера в такому випадку є понесення додаткових витрат на нотаріальне посвідчення попередніх та основних договорів купівлі-продажу нерухомості та оренди нерухомості (в разі передачі в користування об'єкта нерухомості на строк більше трьох років, що впливає із положень ч. 6 ст. 283 ГК України, абз. 4. ч. 1 ст. 635 та ч. 1 ст. 793 ЦК України), сплати реєстраційних зборів, мита, інших платежів, а також значного обсягу податків.

Слід також вказати на такий механізм фінансування девелоперських проєктів, як залучення коштів через обслуговуючі або житлово-будівельні кооперативи (далі – Кооперативи) на підставі договорів із замовником або девелопером, які передбачають передачу Кооперативу майнових прав на нерухомість та обов'язок Кооперативу здійснювати фінансування будівельних та інших робіт. За таких механізмів особа стає членом або асоційованим членом (здебільшого) Кооперативу, сплачує пай та при виході з членів / асоційованих членів Кооперативу отримує еквівалент паю у вигляді певного об'єкта нерухомості, передбаченого договором такого члена з Кооперативом. Першим власником об'єкта нерухомості має стати Кооператив, а вже після цього на підставі договору міни здійснюється обмін паю на відповідну нерухомість. При цьому на практиці досить часто первинна реєстрація права власності на об'єкти нерухомості здійснюється не на Кооператив, а безпосередньо на його члена / асоційованого члена. У цілому використання такого механізму фінансування девелоперських проєктів є маловрегульованим і в контексті окреслених вище вимог до фінансування житлового будівництва за рахунок коштів приватних осіб викликає низку зауважень щодо його легітимності.

Дослідивши істотні умови девелоперського договору, слід з'ясувати, у якій формі сторони повинні дійти щодо них згоди. Зважаючи на складність девелоперських правовідносин, для відповідного договору не може бути застосована усна форма договору. Вказаний підхід також продиктований вимогами чинного законодавства. Зокрема, відповідно до ч. 1 ст. 206 ЦК України усно можуть вчинятися правочини, які повністю виконуються сторонами в

момент їх вчинення, за винятком правочинів, які підлягають нотаріальному посвідченню та (або) державній реєстрації, а також правочинів, для яких недодержання письмової форми має наслідком їхню недійсність. Оскільки девелоперський договір у жодному випадку не може бути виконаний у момент його укладення, тому він не може бути вчинений в усній формі.

На нашу думку, простий девелоперський договір слід укладати у простій письмовій формі, що дасть можливість чітко зафіксувати зміст такого договору та повною мірою створити передумови подальшого захисту прав та законних інтересів обох сторін. Висновок про необхідність використання саме такої форми девелоперського договору впливає також з аналізу ст. 208 ЦК України, де вказується, що в письмовій формі належить вчиняти, зокрема: правочини між юридичними особами; правочини між фізичною та юридичною особою, крім тих, які відповідно до ч. 1 ст. 26 ЦК України можуть вчинятися усно; інші правочини, щодо яких законом встановлена письмова форма.

Водночас девелоперський договір з інвестиційним елементом, на нашу думку, має підлягати нотаріальному посвідченню. Такий висновок продиктовано необхідністю створення додаткових гарантій набувачів майнових прав в об'єкті нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність. Нотаріальне посвідчення такого договору унеможливить зловживання девелопером та замовником будівництва правом на внесення змін до девелоперського договору та гарантуватиме наявність у девелопера майнових прав у відповідному об'єкті нерухомості на момент їхнього відчуження третім особам.

Пропозиція про закріплення обов'язку щодо нотаріального посвідчення девелоперського договору проглядається також у Законопроекті № 5655, який передбачає закріплення такого правила в ч. 3. ст. 54 Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності». Автори вказаного законопроекту не поділяють «договір щодо організації та фінансування будівництва об'єкта», який, по суті, є девелоперським договором, на будь-які види, тому обов'язок нотаріального посвідчення такого правочину поширено на всі випадки його укладення.

При цьому, на нашу думку, відсутні підстави для закріплення обов'язкової державної реєстрації девелоперського договору.

Хід проведеного дослідження дає підстави зробити висновок про те, що до істотних умов девелоперського договору слід відносити предмет, строк, ціну, розмір очікуваного підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості об'єкта нерухомості, створеного чи отриманого в результаті його якісного перетворення, концепції та механізмів залучення до реалізації девелоперського проєкту грошових коштів інвесторів, набувачів майнових прав на об'єкт нерухомості. Для девелоперського договору з інвестиційним елементом варто також визначати як істотну умову інформацію про порядок розподілу між сторонами прав на об'єкт нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність. Для того, щоб простий девелоперський договір вважався укладеним, сторони повинні досягти згоди щодо його істотних умов у простій письмовій формі. Натомість, для девелоперського договору з інвестиційним елементом доцільним є закріплення обов'язку укладення його в письмовій формі з обов'язковим нотаріальним посвідченням. Державна реєстрація девелоперського договору не вимагається.

Висновки до розділу 3

Підбиваючи результати дослідження договірному регулюванню девелоперських відносин, можна зробити такі узагальнені висновки.

Аргументовано, що девелоперський договір за своєю правовою природою є непоіменованим, змішаним, укладеним на підставі волевиявлення його сторін, взаємним двостороннім, оплатним, консенсуальним, строковим, речово-зобов'язальним, може бути договором на користь його сторін та договором на користь третьої особи, належить до волонтарних договорів.

Доопрацьовано поняття девелоперського договору, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов'язується за винагороду

забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах замовника й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

Додатково аргументовано, що сторони девелоперського договору слід називати «девелопер» та «замовник». Девелопером як стороною девелоперського договору є суб'єкт господарювання, який надає замовнику девелоперські послуги в ході здійснення девелоперської діяльності. Замовником за девелоперським договором є особа, яка має статус замовника будівництва відповідно до чинного законодавства та за плату отримує послуги девелопера. Запропоновано інших осіб (окрім сторін), які внаслідок виконання девелоперського договору отримують можливість із застосуванням необхідних договірних конструкцій набути майнові права на відповідний об'єкт нерухомості чи інший дохід, називати вигодонабувачами.

Уточнено, що девелоперські відносини сторін не можуть бути повністю охоплені жодним із поіменованих у чинному законодавстві договорів. На підтвердження такої позиції здійснено його відмежування за різними ознаками від таких договірних конструкцій, як: агентський та концесійний договори, договори про спільну діяльність, простого товариства, управління майном, доручення, комісії, підряду тощо.

Конкретизовано, що за ознакою наявності чи відсутності факту інвестування девелопером власних коштів у реалізацію девелоперського проєкту девелоперський договір поділяється на два види – простий та з інвестиційним елементом.

Удосконалено поняття простого девелоперського договору з уточненням, що ним є договір, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов'язується за плату без інвестування власних коштів забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах

замовника й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

Удосконалено поняття девелоперського договору з інвестиційним елементом з уточненням, що ним є договір, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов'язується за винагороду з інвестуванням власних коштів забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах сторін й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

Обґрунтовано, що до істотних умов девелоперського договору слід відносити предмет, строк, ціну, розмір очікуваного підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості об'єкта нерухомості, створеного чи отриманого в результаті його якісного перетворення, концепції та механізмів залучення до реалізації девелоперського проєкту грошових коштів інвесторів, набувачів майнових прав на об'єкт нерухомості. Для девелоперського договору з інвестиційним елементом істотною умовою є також інформація про порядок розподілу між сторонами прав на об'єкт нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність.

Додатково обґрунтовано, що предметом девелоперського договору є девелоперські послуги, тобто послуги щодо комплексного забезпечення організації будівництва, спрямованого на створення чи якісне перетворення об'єктів нерухомості з підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості, що включають складну систему юридичних та фактичних дій. Запропоновано відносити до предмета девелоперського договору також

інформацію про наявний об'єкт нерухомості (в тому числі земельну ділянку), яка дозволяє чітко його ідентифікувати – в разі організації девелопером його якісного перетворення та/або основні вимоги щодо об'єкта нерухомості, який буде створено в результаті нового будівництва в рамках реалізації девелоперського проєкту.

Аргументовано, що для того, щоб простий девелоперський договір вважався укладеним, сторони повинні досягти згоди щодо його істотних умов у простій письмовій формі. Для девелоперського договору з інвестиційним елементом доцільним є закріплення обов'язку його укладення в письмовій формі обов'язковим нотаріальним посвідченням. Державна реєстрація девелоперського договору не вимагається.

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано вирішення наукового завдання, що полягає в обґрунтуванні пропозицій з удосконалення господарсько-правового регулювання девелоперської діяльності у сфері будівництва. У ході дослідження отримано такі основні результати:

1. Обґрунтовано багатозначність змісту категорії «девелопмент нерухомості», яка знаходить свій вияв у трьох самостійних розуміннях: 1) як вид підприємницької діяльності (девелоперська діяльність); 2) як матеріально-технічне якісне перетворення нерухомості; 3) як управлінський процес. Запропоновано визначення девелоперської діяльності як підприємницької діяльності девелопера, спрямованої на організацію в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості.

Додатково обґрунтовано, що основними ознаками девелоперської діяльності є підприємницький характер, комплексність, оперативність, організаційно-контролююче спрямування.

Запропоновано поділяти принципи девелоперської діяльності за сферою (рівнем) застосування на загальні та спеціальні. До першої групи віднесено: 1) загальні принципи господарювання, закріплені у ст. 6 ГК України; та 2) принципи підприємницької діяльності, визначені у ст. 44 ГК України. До спеціальних принципів віднесено орієнтацію на потреби ринку нерухомості, баланс суспільних потреб та приватних інтересів учасників девелоперської діяльності, оптимальність, ефективність, комплексність, стадійність (поетапність), планомірність, координацію, темпоральну визначеність, раціональне використання ресурсів.

2. Уточнено, що девелоперська діяльність поділяється на види за такими ознаками: факт інвестування девелоперського проєкту суб'єктом, який провадить таку діяльність (девелопером); вид об'єктів нерухомості, що виступають предметом девелоперської діяльності (з підвидами, що виділяються за ознакою функціонального призначення відповідних об'єктів нерухомості); участь девелопера в реалізації проєкту за фазами життєвого циклу нерухомості; стан розвитку нерухомості, яка є предметом девелоперської діяльності; масштаб девелоперського проєкту; джерело інвестування; спосіб реалізації девелоперського проєкту; пріоритети девелопменту та ін.

Удосконалено поділ девелоперської діяльності залежно від факту інвестування девелоперського проєкту девелопером на: девелоперську діяльність, яка передбачає надання девелоперських послуг лише за винагороду, розмір або порядок визначення якої обумовлюється сторонами (девелопер не інвестує власними чи залученими від свого імені коштами девелоперський проєкт); девелоперську діяльність, яка передбачає надання девелоперських послуг за винагороду одночасно зі здійсненням девелопером інвестування власних чи залучених від свого імені коштів у девелоперський проєкт.

За ознакою стану розвитку нерухомості, яка є предметом девелоперської діяльності, виділено первинну (стосується нерухомості, яка вперше стає предметом такої діяльності) та вторинну (стосується нерухомості, яка раніше вже була предметом такої діяльності) девелоперську діяльність.

3. Запропоновано визначення поняття «девелоперський проєкт» як обмеженої в часі, просторі, ресурсах, вимогах якості та кількості унікальної сукупності взаємопов'язаних процесів, які здійснюються девелопером для організації створення нових чи якісного перетворення наявних об'єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок), підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості.

4. Конкретизовано, що девелоперська діяльність та пов'язані з нею відносини прямо чи опосередковано регулюються сукупністю норм права на двох рівнях – міжнародному та національному, який, у свою чергу, включає п'ять

основних груп: 1) господарське і цивільне законодавство; 2) земельне законодавство; 3) законодавство про інвестиційну діяльність; 4) законодавство про архітектурну, будівельну та проектну роботу; 5) технічні регламенти, національні стандарти та державні будівельні норми.

5. Уточнено поняття девелопера як суб'єкта господарювання, який на договірних засадах здійснює підприємницьку діяльність, спрямовану на організацію в інтересах замовника та інших вигодонабувачів сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості (девелоперську діяльність).

Доопрацьовано поділ девелоперів на види за різними класифікаційними ознаками, зокрема такими, як: комплексність управління проєктом; модель управління; функціональне спрямування об'єктів нерухомості, щодо яких реалізуються девелоперські проєкти; участь у будівництві; участь у структурі інвестиційного капіталу проєкту розвитку об'єкта нерухомості; статус девелопера, класу наслідків (відповідальності) об'єкта, щодо якого реалізовується девелоперський проєкт та ін.

Удосконалено поділ девелоперів на види за ознакою функціонального спрямування об'єктів нерухомості, щодо яких реалізуються девелоперські проєкти, на: 1) девелоперів житлової нерухомості; 2) девелоперів нежитлової нерухомості; 3) девелоперів комбінованої нерухомості (включає житлову та нежитлову нерухомість). Додатково угруповано девелоперів за ознакою класу наслідків (відповідальності) об'єкта, щодо якого реалізовується девелоперський проєкт, на: 1) девелоперів будівель і споруд зі значними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС3); 2) девелоперів будівель і споруд з середніми (клас наслідків СС2) та незначними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС1).

Доведено необхідність встановлення на законодавчому рівні додаткових вимог щодо здійснення обов'язкового страхування відповідальності та обрання

організаційно-правової форми господарювання у вигляді юридичної особи для девелоперів, які реалізують девелоперські проєкти, пов'язані з будівництвом житла або будівель і споруд зі значними наслідками відмови об'єкта (клас наслідків СС3).

Додатково обґрунтовано, що девелопера як самостійного суб'єкта господарювання слід відмежовувати від інших суб'єктів у сфері будівництва, зокрема: замовника будівництва, забудовника, генерального підрядника, інвестора, рієлтора та ін.

6. Аргументовано, що мета девелопера включає два взаємопов'язані складники. По-перше, як і для будь-якого іншого підприємця, – це отримання девелопером прибутку від здійснення девелоперської діяльності. По-друге, в контексті конкретних договірних девелоперських відносин метою девелопера також є максимальне підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості наявних чи створених об'єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок), що матиме наслідком отримання замовником доходу чи іншої, визначеної ним вигоди.

Визначено, що завдання девелопера в договірних девелоперських відносинах мають відповідати його меті. Перелік конкретних завдань девелопера, їхній обсяг та зміст відрізняється в кожному з девелоперських проєктів, проте в найбільш загальному вигляді основними завданнями девелопера є забезпечення договірного оформлення девелоперських відносин із замовником; проведення власними силами або із залученням сторонніх спеціалістів усіх необхідних соціально-економічних досліджень та аналізу ринку нерухомості з урахуванням місцезорозташування об'єкта нерухомості чи майбутнього об'єкта будівництва, визначення потреб потенційних покупців у створенні нерухомості певного виду, призначення та технічних характеристик протягом умовно визначеного строку; розробка найбільш економічно доцільної ідеї, а також концепції, плану реалізації девелоперського проєкту; забезпечення юридичної підготовки земельної ділянки до будівництва об'єкта нерухомості; організація фактичної підготовки земельної ділянки до будівництва чи наявного об'єкта нерухомості – до його якісного

перетворення; організація розробки проєктно-кошторисної документації, проходження експертизи тощо; забезпечення проходження всіх необхідних дозвільних та погоджувальних процедур та отримання всього комплексу необхідних документів; організація встановлення договірних зв'язків між учасниками, залученими до реалізації девелоперського проєкту; організація та контроль за здійсненням будівельних та інших робіт, наданням супутніх послуг тощо; коригування концепції та плану девелоперського проєкту відповідно до вимог мінливих соціально-економічних умов, змін законодавства, пріоритетів замовника; розробка механізму та забезпечення фінансування девелоперського проєкту, повернення інвестицій, коштів тощо; комплексна координація робіт, строків, витрат, якості тощо; організація та контроль за реалізацією (відчуженням) результатів девелоперського проєкту; забезпечення передачі об'єкта нерухомого майна в управління (експлуатацію) спеціалізованим суб'єктам тощо.

Доведено, що функції девелопера повинні відображати окремі напрямки його діяльності та здійснено їхнє угруповання на основні і додаткові. До першої групи віднесено аналітичну, інноваційну (творчу), ініціативну, посередницьку, документального забезпечення, ресурсну, управлінську, організаційну, інформаційно-консультативну. До додаткових – соціальну, економічну, стимулюючу, новаторську та інші функції девелопера.

7. Додатково аргументовано, що конкретний перелік прав та обов'язків девелопера залежить від: 1) виду девелоперської діяльності, який здійснюється девелопером; 2) домовленостей між замовником та девелопером, закріплених у девелоперському договорі; 3) виду девелоперського проєкту, який реалізується; 4) стадій (етапів) реалізації девелоперського проєкту. Удосконалено поділ прав та обов'язків девелопера на два рівні: ті, що існують протягом усього часу реалізації девелоперського проєкту, а також ті, що притаманні лише для окремих стадій (етапів) його реалізації.

8. Уточнено, що закріплення конкретних взаємних прав та обов'язків між замовником та девелопером відбувається шляхом укладення девелоперського договору. Додатково аргументовано, що девелоперський договір за своєю

правовою природою є непоіменованим, укладеним на підставі волевиявлення його сторін, взаємним (двостороннім), відплатним, консенсуальним, строковим, речово-зобов'язальним, може бути договором на користь його сторін та договором на користь третьої особи, вільний (волюнтарний) договір.

Доопрацьовано поняття девелоперського договору шляхом уточнення, що ним є договір, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов'язується за винагороду забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах замовника й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

9. Додатково аргументовано, що девелоперські відносини сторін не можуть бути повністю охоплені жодним із поіменованих у чинному законодавстві договорів. Здійснено відмежування девелоперського договору за різними ознаками від таких договірних конструкцій, як: агентський та концесійний договори, договори про спільну діяльність, простого товариства, управління майном, доручення, комісії, підряду тощо.

10. За ознакою наявності чи відсутності факту інвестування девелопером власних коштів у реалізацію девелоперського проєкту здійснено поділ девелоперського договору на два основних види – простий та з інвестиційним елементом.

Запропоновано під простим девелоперським договором розуміти договір, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов'язується за плату без інвестування власних коштів забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах замовника й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі

створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

Під девелоперським договором з інвестиційним елементом запропоновано розуміти договір, за яким одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов'язується за винагороду з інвестуванням власних коштів забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах сторін й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

11. Обґрунтовано необхідність віднесення до істотних умов девелоперського договору предмета, строку, ціни, розмір очікуваного підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості об'єкта нерухомості, створеного чи отриманого в результаті його якісного перетворення, концепції та механізмів залучення до реалізації девелоперського проєкту грошових коштів інвесторів, набувачів майнових прав на об'єкт нерухомості. Аргументовано, що для девелоперського договору з інвестиційним елементом істотною умовою є також інформація про порядок розподілу між сторонами прав на об'єкт нерухомості, на який спрямовано девелоперську діяльність.

Конкретизовано, що предметом девелоперського договору є девелоперські послуги, тобто послуги щодо комплексного забезпечення організації будівництва, спрямованого на створення чи якісне перетворення об'єктів нерухомості з підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості, що включають складну систему юридичних та фактичних дій. Запропоновано додатково відносити до предмета девелоперського договору інформацію, яка дозволяє чітко ідентифікувати наявний або такий, що буде створений у майбутньому об'єкт нерухомості (в тому числі земельну ділянку), щодо якого реалізується девелоперських проєкт.

Аргументовано необхідність дотримання простої письмової форми для укладення простого девелоперського договору (якщо жодна із сторін не вимагатиме його нотаріального посвідчення) та письмової з обов'язковим нотаріальним посвідченням — для девелоперського договору з інвестиційним елементом. Державна реєстрація девелоперського договору не вимагається.

Розроблено пропозиції щодо вдосконалення законодавчої основи господарського-правового регулювання девелоперської діяльності за такими напрямками: 1) включення окремої глави до Господарського кодексу України щодо визначення правових засад здійснення девелоперської діяльності; 2) запровадження до Класифікатора видів економічної діяльності ДК 009:2010 девелоперської діяльності як окремого виду; 3) внесення змін і доповнень до спеціальних Законів України «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про інвестиційну діяльність», «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», «Про страхування» спрямованих на визначення місця девелопера серед учасників будівництва, визначення його прав, обов'язків та відповідальності тощо (Додатки А, Б).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абдуханова Н. Г., Мухаметвалеева Р. Р. Девелопмент в инвестиционно-строительном комплексе. *Российское предпринимательство*. 2016. Т. 17. № 21. С. 3023–3028.
2. Агафонова Е. Ю. Девелопмент застроенных территорий мегаполиса: проблемы и перспективы развития (на примере Санкт-Петербурга). *Транспортное дело России*. 2009. № 4. С. 34–35. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/development-zastroennyh-territoriy-megapolisa-problemy-i-perspektivy-razvitiya-na-primere-sankt-peterburga> (дата звернення: 25.05.2021).
3. Агузаров М. К. Формирование института девелопмента недвижимости в РФ. *Пространство экономики*. 2008. № 4–4. С. 45–47. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-instituta-developmenta-nedvizhimosti-v-rf> (дата звернення: 25.05.2021).
4. Азарова І. Б. Характерні особливості та класифікація девелоперських проєктів. *Управління розвитком складних систем*. 2017. № 32. С. 6–16.
5. Алексеев В. Ю., Дедушкина Н. В. Особенности девелопмента и девелоперских проектов на рынке недвижимости России. *Вестник Чувашского университета*. 2012. № 2. С. 411–417. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-developmenta-i-developerskih-proektov-na-rynke-nedvizhimosti-rossii> (дата звернення: 25.05.2021).
6. Амелина П. Ю. Сущность девелопмента как экономической категории и вида предпринимательской деятельности. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2011. №. 1. С. 57–59.
7. Андреев В. В. Особенности менеджмента девелоперских проектов на рынке недвижимости. *WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS* : сборник статей XXXI Международной научно-практической конференции (Пенза, 30 мая 2019 года). В 4 ч. Часть 3. Пенза : МЦНС «Наука и Просвещение». 2019. С. 42–44.

8. Андреева В. А. Фінансування девелоперських проєктів як механізм функціонування ринку нерухомості. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2020. № 3 (59). С. 24–29.
9. Арцыбышев И. С. Маркетинговая привлекательность девелоперских проектов: автореф. дисс. ... к.э.н. : 08.00.05. Санкт–Петербург, 2011. 23 с.
10. Асаул А. Н. Экономика недвижимости. СПб. : Питер, 2008. 624 с.
11. Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К. Экономика недвижимости. СПб. : ИПЭВ, 2009. 304 с.
12. Асаул А. Н., Севек В. К., Соян М. К. Экономика недвижимости: учебник для вузов. Кызыл : Изд-во ТувГУ, 2012. 410 с.
13. Бакрунов Ю. О. Методология развития девелоперской деятельности в инвестиционно-строительной сфере : автореф. дис... докт. экон. наук : 08.00.05. М., 2010. 38 с.
14. Белов Д. О. Девелопмент как фактор трансферта инноваций в строительство. *Транспортное дело России*. 2011. № 2. С. 178–179. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/development-kak-faktor-transferta-innovatsiy-v-stroitelstvo> (дата звернення: 25.05.2021).
15. Беляков С. И., Шабалкин Б. В. Риски в управлении проектами девелопмента. *Московский экономический журнал*. 2019. № 8. С. 811–818.
16. Беленкова О. Ю. Теоретичні передумови формування поняття «соціально відповідальний девелопмент». *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2018. № 38. С. 79–91.
17. Білоброва Т. О. Девелопмент на ринку нерухомості України. *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*. 2008. № 4 (31). С. 54–59.
18. Білоконь А. І. Організаційні аспекти підготовки та реалізації проєктів девелопменту. *Управление проектами и развитие производства*. 2008. №2 (26). С. 50–56.

19. Бляхарський Я. С. «Девелопмент нерухомості» та «девелоперська діяльність»: зіставлення понять та їхні характерні ознаки. *Університетські наукові записки*. 2018. № 2. С. 111–124.
20. Бляхарський Я. С. Види девелоперського договору у будівництві. *III International Scientific and Practical Conference GLOBAL AND REGIONAL ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT* (May 4-5, 2021 Copenhagen, Denmark). 2021. с. 253–261.
21. Бляхарський Я. С. Види девелоперської діяльності у сфері будівництва. *Visegrad Journal on Human Rights*. 2021. № 1. С. 299–303.
22. Бляхарський Я. С. Визначення девелоперської діяльності як окремого виду економічної діяльності. *Університетські наукові записки*. 2020. № 3–4 (75–76). С. 234–248. URL: <https://doi.org/10.37491/UNZ.75-76.25> (дата звернення: 25.05.2021).
23. Бляхарський Я. С. Девелопер як особливий суб'єкт господарювання у сфері будівництва. *Art and Science*. 2021. № 2. С. 49–65.
24. Бляхарський Я. С. Девелоперський договір: поняття і характеристика. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2021. № 5. С. 78–81. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2021-5/18> (дата звернення: 25.05.2021).
25. Бляхарський Я. С. Девелоперський та агентський договори: порівняльний аспект. *Договір як універсальна форма правового регулювання: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Івано-Франківськ, 26 березня 2021 р. Івано-Франківськ, 2021. С. 108–111.*
26. Бляхарський Я. С. До питання визначення істотних умов та форми девелоперського договору. *SCIENTIFIC COMMUNITY: INTERDISCIPLINARY RESEARCH: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (18-19 травня 2021 року, Гамбург, Німеччина)*. 2021. С.341–348.
27. Бляхарський Я. С. До проблеми визначення поняття «девелопер». Актуальні проблеми юридичної науки: збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції «Дев'ятнадцяті осінні юридичні читання» (м. Хмельницький, 23 жовтня 2020 року). Хмельницький: Хмельницький

університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2020. С. 348–350.

28. Бляхарський Я. С. До проблеми визначення поняття «девелоперський проєкт». Матеріали XXIV щорічної звітної наукової конференції науково-педагогічних працівників, докторантів та аспірантів «*Управлінські та правові засади забезпечення розвитку України як європейської держави*» із заочною формою участі (м. Хмельницький, 27–30 квітня 2020 року). 2020. С. 97–98.

29. Бляхарський Я. С. До проблеми визначення юридичної конструкції девелоперського договору у сфері будівництва. Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «*SCIENCE, SOCIETY, EDUCATION : TOPICAL ISSUES AND DEVELOPMENT PROSPECTS*» із заочною формою участі (м. Харків, 10–12 травня 2020 року). 2020. С. 1050–1058.

30. Бляхарський Я. С. Місце девелоперського договору серед договорів у будівельній галузі. *Університетські наукові записки*. 2020. № 6 (78). С. 199–209. URL: <https://doi.org/10.37491/UNZ.78.18> (дата звернення: 25.05.2021).

31. Бляхарський Я. С. Перспективи нормативно-правового регулювання девелоперської діяльності в Україні. Друга Міжнародна науково-практична конференція «*Будівельне право: проблеми теорії і практики*», 6 грудня 2018 року, м. Київ, Україна. 2018. С. 126–132.

32. Бляхарський Я. С. Проблема класифікації девелоперської діяльності як окремого виду економічної діяльності. Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції «*Вісімнадцяті осінні юридичні читання*» (м. Хмельницький, 25 жовтня 2019 року). 2019. С. 408–410.

33. Бляхарський Я. С. Співвідношення понять «девелоперська діяльність» та «організація будівництва будівель». Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції «*Будівельне право: проблеми теорії і практики*» (м. Київ, 4 грудня 2019 року). 2019. С. 140–146.

34. Бондаренко Є. В., Яценко І. В. Підвищення ефективності інвестиційно-будівельного процесу за рахунок використання концепції та послуг девелоперських компаній. *Вісник Національного транспортного університету*. 2015. Вип. 3 (33). С. 65–69.

35. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга первая : Общие положения. 3-е изд., стереотип. М. : Статут, 2001. 848 с.
36. Бусов В. И. Поляков А. А. Управление недвижимостью: теория и практика : учебник для академического бакалавриата. Москва : Издательство Юрайт, 2014. 517 с.
37. Венгіна О. С. Моделі та методи управління змістом проєкту редевелопменту з урахуванням інтересів стейкхолдерів: дис. ... канд. техн. наук: 05.13.22. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків, 2018. 173 с.
38. Венедіктова І. В. Договір довірчого управління майном в Україні. Харків : Консум, 2004. 216 с.
39. Венедіктова І. В. Договір довірчого управління майном як форма реалізації правового інституту довірчого управління майном в Україні. Дис. ... к. ю. н : 12.00.03/ Нац. юрид. академія України ім. Я. Мудрого. Х., 2003. 207 с.
40. Габріадзе М. Р. Особливості цивільно-правового регулювання спільної діяльності. *Право і суспільство*. 2020. № 3. С. 62–67.
41. Голіна О. В. Питання класифікації договорів з надання послуг у господарській сфері. *Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского*. Серия «Юридические науки». Том 26 (65). 2013. № 2–1 (Ч. 1). С. 324–331.
42. Голубова О. С. Девелопмент в строительном комплексе Республики Беларусь / О. С. Голубова, А. В. Давидович, О. В. Шестак. А. С. Зиневич. Вестник Белорусского национального технического университета : научно-технический журнал. 2011. № 4. С. 70–74.
43. Горбачевская Е. Ю. Проблемы развития девелопмента в Иркутской области. *Вестник Иркутского государственного технического университета*. 2012. № 12 (71). С. 225–228.
44. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436–IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 25.05.2021).
45. Гоц В. В. Управління інформацією по фазах життєвого циклу девелоперського проєкту. *Управління розвитком складних систем*. 2012. Вип. 9.

С. 30–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2012_9_9. (дата звернення: 25.05.2021).

46. Грінченко Р. В. Цільові облигації при фінансуванні будівництва житла в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2009. № 35. С. 327–331.

47. Державний класифікатор будівель та споруд: ДК 018-2000: наказ Держстандарту України від 17.08.2000 р. № 507. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va507565-00> (дата звернення: 25.05.2021).

48. Деревянко Б. В. Нові види господарської діяльності як резерв розширення предмета регулювання господарським законодавством. *Правове забезпечення соціально-економічного розвитку: стан та перспективи*: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, присвяченої 35-річчю кафедри господарського права Донецького національного університету імені Василя Стуса (м. Вінниця, 11–12 жовтня 2019 року). Наук. ред. А. Г. Бобкова, А. М. Захарченко. Вінниця: Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2019. С. 80–81. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/7462> (дата звернення: 25.05.2021).

49. Деркач Е. М. Правові питання інноваційних організаційних форм господарювання суб'єктів транспорту. *Форум Права*. 2020. 64 (5). 92–101. URL: https://forumprava.pp.ua/files/092-101-2020-5-FP-Derkach_12.pdf (дата звернення: 25.05.2021).

50. Дибя М. І., Поліщук Є. А. Девелоперські компанії на інвестиційному ринку України: монографія. К.: КНЕУ, 2011. 422 с.

51. Директива Європейського Парламенту і Ради 2010/31/ЄС від 19.05.2010 р. про енергозбереження будівель. URL: ecosys.com.ua/press/library/directive_2010_31.pdf (дата звернення: 25.05.2021).

52. Дребушевский Р. С. Девелопмент как вид профессионально-предпринимательской деятельности на рынке недвижимости: формирование и экономическое содержание. *Омский научный вестник*. 2012. № 1 (105). С. 77–80.

53. ДСТУ 8855:2019 Будівлі та споруди. Визначення класу наслідків (відповідальності): наказ Національного органу стандартизації (ДП «УкрНДНЦ»)

від 24.06.2019 р. № 175. URL: https://drive.google.com/file/d/1L92eRJpdJHD_pzk92ZkaqAQ36I95fMWR/view (дата звернення: 25.05.2021).

54. Дудченко А. Ю. Правовое регулирование девелопмента. *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2014. № 06 (100). С. 590–606.

55. Дюкова О. М. Особенности девелопмента в системе логистического менеджмента строительного производства. *Проблемы современной экономики*. 2015. № 2 (54). С. 208-211. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-developmenta-v-sisteme-logisticheskogo-menedzhmenta-stroitel'nogo-proizvodstva>. (дата звернення: 25.05.2021).

56. Дюкова О. М., Пасяда Н. И. Управление развитием недвижимости: Учебное пособие. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. 100 с.

57. Ермолаев Е. Е. Девелопмент – особая форма управления в инвестиционно-строительной сфере. *Вестник университета (Государственный университет управления)*. Серия «Социология и управление персоналом». 2007. № 2. С. 179–180.

58. Ершов О. Г. Девелоперский договор в строительстве: правовая природа, понятие и признаки. *Нотариус*. 2013. № 6. С. 25–30.

59. Ершов О. Г. О конструкции договора на организацию строительства. *Право и экономика*. 2014. № 6. С. 24-28.

60. Ершов О. Г. Ответственность девелопера при инвестировании в объекты капитального строительства. *Аудитор*. 2015. № 12. Том 1. С.50–54. URL: <https://naukaru.ru/ru/nauka/article/9976/view> (дата звернення: 25.05.2021).

61. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань. URL: <https://usr.minjust.gov.ua/content/free-search> (дата звернення: 25.05.2021).

62. Жаркая Г. Ф. Особенности девелопмента недвижимости в России. *Экономический вестник Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления*. 2016. № 1. С. 99–105. URL:

<https://esstu.ru/uportal/document/download.htm?documentId=17275> (дата звернення: 25.05.2021).

63. Жукова Ю. А. Анализ современного состояния ленд-девелопмента в строительной отрасли. *Colloquium-journal*. 2019. № 2-5 (26). С. 20–23. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sovremennogo-sostoyaniya-lend-developmenta-v-stroitelnoi-otrasli>. (дата звернення: 25.05.2021).

64. Зайнуллина Д. Р. Использование модели девелопмента при комплексном освоении территорий в рамках инновационного развития строительного комплекса (на примере республики Татарстан). *Региональная экономика: теория и практика*. 2012. № 8. С. 51–59.

65. Земельний кодекс України: від 25.10.2001 р. № 2768-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text>. (дата звернення: 25.05.2021).

66. Иванов А. В. Правоотношения в сфере девелопмента недвижимости: понятие, виды, структура. *In: Legea și Viața*. 2017. № 9/2 (309). С. 56–59.

67. Ильин М. О. Девелопмент во всех его аспектах : к вопросу о девелопменте. *Российское предпринимательство*. 2009. № 11 (1). С. 130–134.

68. Иванов А. В. Дві моделі девелопменту нерухомості в Україні. *Часопис цивілістики*. 2014. Вип. 17. С. 46–49.

69. Иванов А. В. Девелопмент нерухомості в Україні як базовий механізм забезпечення прогресивного розвитку ринку нерухомості: поняття, ознаки, необхідність і перспективи цивільно-правового регулювання. *Часопис цивілістики*. 2014. Вип. 16. С. 197–200.

70. Иванов А. В. Поняття та ознаки девелопменту нерухомості. Правове життя сучасної України: матеріали Міжнар. наук. конф. проф.-викл. та аспірант. складу / відп. за вип. В. М. Дрьомін; НУ ОЮА, Півд. регіон. центр НАПрН України. Одеса: Фенікс, 2014. Т. 1. С. 346–349.

71. Иванов А. В. Співвідношення понять «девелопмент нерухомості» і «девелоперська діяльність у сфері нерухомості». *Часопис цивілістики*. 2016. Вип. 21. С. 60–63.

72. Ігнатенко А. В. Залучення фінансування в проекти девелопменту нерухомості / А. В. Ігнатенко, Р. А. Ігнатенко, В. Г. Кабанов, О. І. Харченко./ *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 8. С. 194–206.

73. Казаков А. А. Девелопмент недвижимости и его роль в экономическом развитии. *Вестник Удмуртского университета*. Серия «Экономика и право». 2008. № 2. С. 47–52. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/development-nedvizhimosti-i-ego-rol-v-ekonomicheskom-razviti-2>. (дата звернення: 25.05.2021).

74. Калустян Я. В., Малова Н. Ю., Михалева Е. В. Развитие объектов недвижимости в условиях нестабильной экономической среды. *Экономика строительства и городского хозяйства*. 2018. № 4. Том 14. С. 269–277.

75. Каменецкий М. И., Яськова Н. Ю. Лэнд-девелопмент и инвестиционно-строительная деятельность: проблема эффективного взаимодействия. *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН*. 2012. № 10. С. 243–256

76. Караваева Н. М. Механизм управления инвестиционной привлекательностью девелоперских проектов коммерческой недвижимости по стадиям их жизненных циклов: автореф. дис. ... к. экон. наук: спец. 08.00.05. Екатеринбург, 2015. 212 с.

77. Карауланова Е. А. Редевелопмент как метод модификации «провалов» градостроительной ткани. *Молодёжь и наука: сб. материалов VII Всерос. науч.-техн. конф. студентов, аспирантов и молодых учёных, посвященной 50-летию первого полета человека в космос*. Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2011. URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/section232.html>. (дата звернення: 25.05.2021).

78. Кашкинбаев Т. И. Развитие девелоперского бизнеса в условиях кризиса. *Вестник ИрГТУ*. 2015. №11 (106). С. 201–205.

79. Кексинов А. Л. Развитие форм и методов девелопмента как способа создания городской недвижимости. автореф. к. э. н. : спец. 08.00.10. М. 2006. 20 с.

80. Кириченко І. О. Правове регулювання інжинірингової діяльності у сфері будівництва : дис.. ... к.ю.н. 12.11.04. Х., 2021. 246 с.

81. Киртока М. П. Державне регулювання концесійної діяльності в Україні : дис.. ...канд. наук з держ. управління. Спец. : 25.00.02. К., Національна академія державного управління при Президентові України, 2020. 242 с.
82. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010: наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 р. № 457. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10/conv> (дата звернення: 25.05.2021).
83. Климчук М. М., Івахненко І. С., Шовківська В. В. Архітектура системи енергоощадного девелопменту на платформі будівельного енергокластеру. *Економічний форум*. 2019. № 1. С. 58–64.
84. Коваленко А., Филатов В. Стратегические аспекты страхового маркетинга инноваций на региональном рынке услуг в современных условиях. *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. 2012. № 4 (12). Том. 3. С. 78–83.
85. Коваленко И. И. Специфика украинского девелопмента. *Commercial Property*. 2006. № 7 (35). С. 30–39.
86. Кожин В. А. Модели управления инвестиционно-строительной деятельностью девелоперов. *Транспортное дело России*. 2011. № 4. С. 43–45.
87. Колонтаєвський О. П. Конспект лекцій з курсу «Організація будівництва». Харків: ХНАМГ, 2009. 145 с.
88. Конвенція про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами від 18.05.1965 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_060#Text (дата звернення: 25.05.2021).
89. Конвенція СНД про захист прав інвестора від 28.03.1997 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_047#Text (дата звернення: 25.05.2021).
90. Котляров М. А. Основы девелопмента недвижимости: монография. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2020. 160 с.
91. Крикавський Є. В., Петецький І., Якимишин Л. Я. Перспективи девелоперського бізнесу на ринку комерційної нерухомості в Україні. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2015. Випуск 14. С. 8–12.
92. Крутик А. Б., Горенбургов М. А., Горенбургов Ю. М. Экономика недвижимости. СПб., 2000. 480 с.

93. Кузнецова О. А. Формирование и развитие стратегии управления девелоперской деятельностью на рынке недвижимости: дисс. ... к.е.н.: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2014. 157 с.
94. Кузовлева И. А., Марченко Д. С. Девелопмент как форма инновационного партнерства в инвестиционно-строительном комплексе. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2011. № 22. С. 38–41. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/development-kak-forma-innovatsionnogo-partnerstva-v-investitsionno-stroitelnom-komplekse> (дата звернення: 25.05.2021).
95. Кущенко В. В. Девелопмент новое русское слово (Окончание). *Имущественные отношения в Российской Федерации*. 2004. № 11. С. 40–48.
96. Кущенко В. В. Девелопмент : современная концепция развития. М., 2004. 368 с.
97. Лазарев О. В. Понятие девелопмента недвижимости в российском праве. *Молодой ученый*. 2015. № 8 (88). С. 739–744.
98. Лактіонова О. А. Проєктне фінансування : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Вінниця, 2018. 216 с.
99. Ларионова В. А., Быстрова Т. Ю., Жилин С. С. Проєктный инструментарий девелопмента как технология развития городов. *Академический вестник УралНИИПроект РААСН*. 2016. №. 1 (28). С. 26–31.
100. Левов Н. А. Особенности девелопмента земельных участков на региональном уровне. *Вестник ГУУ*. 2013. № 8. С. 92–96.
101. Лисицін О. Б. Моделі інноваційного розвитку девелоперських компаній. Тези доповіді на V міжнародній конференції «Управління проєктами в розвитку суспільства». Київ, 22–23 травня 2008 р. Київ. 2008. С. 107–108.
102. Ломакина С. А. Развитие предпринимательской деятельности на рынке коммерческой недвижимости в форме девелопмента. *Российское предпринимательство*. 2007. Том 8. № 12. С. 63–67.
103. Луців М. Правові форми залучення коштів інвесторів у сфері будівництва житла. *Цивільне право і процес*. 2017. № 6. С. 36–42.

104. Мазаев П. А. Гражданско-правовые средства регулирования девелоперской деятельности в Российской Федерации: дисс. ... к. ю. н.: 12.00.03. М., 2011. 204 с.

105. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Девелопмент: учебн. пособие / под ред. проф. И. И. Мазура. М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. 521 с.

106. Максимов С. Н. Девелопмент как способ реализации проектов развития недвижимости. *Проблемы современной экономики*. 2012. № 3. С. 268–271. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/development-kak-sposob-realizatsii-proektov-razvitiya-nedvizhimosti>. (дата звернення: 25.05.2021).

107. Максимов С. Н. Девелопмент (развитие недвижимости) – организация, управление, финансирование. СПб. : Питер, 2003. 256 с.

108. Максимов С. Н. Управление девелопментом как бизнесом: стратегический аспект. *Проблемы современной экономики*. 2010. №. 3. С. 191–195.

109. Максимов С. Н. Экономика недвижимости : учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., испр. и доп. Москва, 2019. 423 с.

110. Менеджмент та управління проектами в будівельній галузі: навч. посіб. / під ред І. А, Ажаман, Т. В. Смелянець. Одеса: ОДАБА, 2018. 268 с.

111. Методологічні основи та пояснення до позицій національного класифікатора ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності»: наказ Держкомстату України від 23.12.2011 р. № 396. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0396832-11> (дата звернення: 25.05.2021).

112. Міжнародна Угода про співробітництво в будівельній діяльності: від 09.09.1994 р. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_391#Text (дата звернення: 25.05.2021).

113. Назаренко Д. Б. Договір простого товариства як форма державно-приватного партнерства. *Правова держава*. 2011. № 13. С. 63-67.

114. Озеров Е. С. О прибыли предпринимателя в затратном подходе к оценке недвижимости. URL : <http://www.ocenchik.ru/docsd/2540-pribyl-predprinimatelya-zatratnom-podhode.html>. (дата звернення: 25.05.2021).

115. Ойгензихт В. А. Нетипичные договоры в советском гражданском праве : Учебн. пособие. Душанбе, 1984. 128 с.
116. Омарова К. Т. Права и обязанности сторон по девелоперскому договору. *Закон и право*. 2018. № 7. С. 81–82.
117. Орлов И. Ю. Проблема идентификации девелоперского проекта как объекта оценки. *Имущественные отношения в РФ*. 2014. № 8 (155). С. 6–15.
118. Основи технології і організації будівельного виробництва: конспект лекцій для студентів 3,4 курсів зі спеціальності 5.06010115 «Опорядження будівель і споруд та будівельний дизайн» денної форми навчання / уклад. С. М. Данилік. Любешів : Любешівський тех. коледж Луцького НТУ, 2015. 46 с.
119. Пейзер Р. Б., Фрей А. Б. Профессиональный девелопмент недвижимости. Руководство ULI по ведению бизнеса. *Urban Development Publishing (UDP)*, 2004. 452 с.
120. Пересада А. А., Коваленко Ю.М., Онікієнко С.В. Інвестиційний аналіз. К. : КНЕУ, 2003. 438 с.
121. Петраш О. П. Проблеми та перспективи імплементації сучасних методик формування інвестиційного портфеля на засадах девелопменту. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75966> (дата звернення: 25.05.2021).
122. Петров И. И. Девелоперские отношения как инновационный фактор развития российской экономики. *Вестник ТИСБИ*. 2013. № 1. С. 95–102.
123. Петров И. И. Финансовое обеспечение девелоперской деятельности инструментами фондового рынка. *Вестник ТИСБИ*. 2012. № 3. С. 86–91.
124. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 25.05.2021)
125. Поліщук Є. А. Девелоперські компанії на ринку нерухомості : автореф. дис. ... к.е.н. : 08.00.08 / ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ, 2009. 24 с.
126. Поліщук Є. А. Девелоперські компанії на ринку нерухомості : дис. ... к.н.е.: 08.00.08 / ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана». Київ, 2009. 242 с.

127. Поліщук Є. А. Девелопмент як форма організації інвестиційних проєктів у сфері нерухомості. Матеріали міжнародної научно-практичної конференції «*Научная мысль информационного века – 2008*» URL: http://www.rusnauka.com/Page_ru.htm (дата звернення: 25.05.2021).

128. Попова И. В., Толпегина С. О. Анализ развития теории девелопмента в инвестиционно-строительной сфере. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=14789>. (дата звернення: 25.05.2021).

129. Постанова Верховного Суду України від 18.02.2016 р. у справі № 6-244цс14. URL : https://protocol.ua/ua/postanova_vsu_vid_18_02_2015_roku_u_spravi_6_244tss14/ (дата звернення: 25.05.2021).

130. Постанова Касаційного господарського суду в складі Верховного Суду України від 06.06.2018 р. у справі № 922/3699/17. Єдиний державний реєстр судових рішень. URL : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/74645632> (дата звернення: 25.05.2021).

131. Предпринимательское право. Правовое регулирование отраслей реального сектора 2-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / под. ред. Г. Ф. Ручкиной. Москва. Юрайт, 2017. 256 с.

132. Приходько Д. О. Функціонально-організаційна надійність процесів будівництва : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.23.08.; Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. К., 2011. 20 с.

133. Про архітектурну діяльність : Закон України від 20.05.1999 р. № 687-XIV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/687-14#Text> (дата звернення: 25.05.2021).

134. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування сфери містобудівної діяльності: проєкт Закону України № 5655, зареєстрований Верховною Радою України 11.06.2021 р. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5655&skl=10 (дата звернення: 14.06.2021).

135. Про гарантування речових прав на об'єкти нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому: проект Закону України № 5091 від 17.02.2021 р. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=71126 (дата звернення: 25.05.2021).

136. Про деякі питання визнання правочинів (господарських договорів) недійсними: постанова Пленуму ВГСУ від 29.05.2013 р. № 11. *Вісник господарського судочинства*. 2013. № 4. ст. 22.

137. Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів : Постанова КМУ від 19.04.1999 р. № 632. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/632-99-п#Text> (дата звернення: 25.05.2021).

138. Про затвердження Порядку затвердження проєктів будівництва і проведення їх експертизи та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України: постанова КМУ від 11.05.2011 р. № 560. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/560-2011-%D0%BF> (дата звернення: 25.05.2021).

139. Про затвердження Регламенту підготовки до розгляду у центральному апараті Міністерства матеріалів на засідання президії науково-технічної ради: наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 24.09.2010 року № 366. *Інформаційний бюлетень Міністерства регіонального розвитку та будівництва України*. 2010. № 10.

140. Про затвердження форм заяв у сфері державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань: наказ Міністерства юстиції України від 18.11.2016 р. № 3268/5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1500-16#Text> (дата звернення: 25.05.2021).

141. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (дата звернення: 25.05.2021).

142. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 р. № 5080-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17#Text>. (дата звернення: 25.05.2021).

143. Про концесію : Закон України від 03.10.2019 р. № 155-IX. URL :<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#Text> (дата звернення: 25.05.2021).

144. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12.07.2001 р. № 2658-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text> (дата звернення: 25.05.2021).

145. Про регулювання містобудівної діяльності: Закон України від 17.02.2011 р. № 3038-VI. URL :<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3038-17#Text>. (дата звернення: 25.05.2021).

146. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text> (дата звернення: 25.05.2021).

147. Про ріелторську діяльність: проєкт Закону України № 3499 від 27.04.2007 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=30087 (дата звернення: 25.05.2021).

148. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю : Закон України від 19.06.2003 р. № 978-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/978-15#Text> (дата звернення: 25.05.2021).

149. Рач В. А., Гладка О. М. Ціннісно-орієнтовані стратегічні віхові рішення в проєктах девелепменту нерухомості. *Управління проєктами та розвиток виробництва*: Зб. наук. пр. Луганськ, 2009. № 3 (31). С. 161–168.

150. Рач В. А., Шарова О. С. Категорійний апарат проєктів девелоппменту нерухомості. *Управління проєктами та розвиток виробництва*: Зб. наук. пр. Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2008. № 2 (26). С. 40–50.

151. Рашковський О. А. Девелоппмент як принципово нова концепція організації інвестиційного процесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 5. С. 106–108.

152. Рашковський О. А. Особливості регулювання девелоппментської діяльності в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 4. С. 112–114.

153. Регламент (ЄС) № 305/2011 від 09.03.2011 р. щодо встановлення гармонізованих умов для розміщення на ринку будівельної продукції. URL : <http://reach.ck.ua/reglament-es-3052011-cpr.html> (дата звернення: 25.05.2021).

154. Резнікова В. В. Правове регулювання посередництва на ринку нерухомості. *Університетські наукові записки*. 2011. № 3. С. 107–121.

155. Роз'яснення щодо заповнення форм державного статистичного спостереження № 1-буд «Інформація про одержання дозвільного документа на виконання будівельних робіт» та № 2-буд «Звіт про реалізацію дозвільного документа на виконання будівельних робіт»: роз'яснення Державної служби статистики України від 28.11.2012 р. № 18/1-12/3. URL : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v12_3832-12/sp:max20 (дата звернення: 25.05.2021).

156. Романенко Л. Ф., Прокопенко В. Ю., Столбова М. А. Аналіз діяльності девелоперських компаній на ринку нерухомості України. *Бізнес Інформ*. 2015. № 9. С. 234–238.

157. Сайфуллина Ф. М. Использование схем девелопмента как способ снижения издержек в инвестиционно-строительном комплексе Республики Татарстан. *Управление экономическими системами*. 2013. №11 (59). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-shem-developmenta-kak-sposob-snizheniya-izderzhek-v-investitsionno-stroitelnom-komplekse-respubliki-tatarstan-2> (дата звернення: 25.05.2021).

158. Свистун Л. А. схеми фінансування девелоперських проєктів на ринку нерухомості України. *Економіка і регіон*. 2013. № 5 (42). С. 139–148.

159. Семенова Г. І. Сутнісний зміст і таксономія ризиків девелоперських проєктів. *Бізнес Інформ*. 2012. № 8. С. 231–234.

160. Сеульська конвенція про заснування Багатостороннього агентства з гарантій інвестицій від 11.10.1985 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_268#Text (дата звернення: 25.05.2021).

161. Сиразетдинов Р. М. Девелопмент как инновационное направление инвестиционно-строительной деятельности. *Российское предпринимательство*.

2011. № 8–2. С. 80–84. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/development-kak-innovatsionnoe-napravlenie-investitsionno-stroitelnoy-deyatelnosti> (дата звернення: 25.05.2021).

162. Сич Є. М., Ільчук В. П., Гавриленко Н. І. Ринок фінансових послуг : навчальний посібник. К. : «Центр учбової літератури», 2012. 428 с.

163. Скакун Є. В. Організаційно-технологічний інструментарій підготовки проєктів девелопменту у житловому будівництві. дис. ... канд. техн. Наук : 05.23.08 / Київ. нац. ун-т буд-ва і архітектури. Київ, 2019. 201 с.

164. Соболева Е. А. Качественное преобразование недвижимости предмет и сущность девелопмента. *Известия Байкальского государственного университета*. 2011. №3. С. 14–17. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kachestvennoe-preobrazovanie-nedvizhimosti-predmet-i-suschnost-developmenta>. (дата звернення: 25.05.2021).

165. Соболева Е. А., Канхва В. С. Развитие российского девелопмента в современных условиях : монография. Москва: НИУ МГСУ, 2016. 152 с.

166. Солунский А. И., Орлов А. К., Куракова О. А. Девелопмент в коммерческой недвижимости : учебное пособие. М. : МГСУ, 2010. 72 с.

167. Стерник Г. М., Стерник С. Г., Тулинова Н. В. Девелопмент недвижимости : учебное пособие. Москва : Проспект, 2016. 304 с.

168. Столбова М. А. Сутнісна характеристика структурних компонентів системи управління діяльністю девелоперською компанією. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2015. Вип. 13. С. 131–136.

169. Столбова М. А. Проєкти з розвитку нерухомості: стадії та проблеми реалізації. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. Серія : Економічні науки. 2014. № 4. С. 263–266.

170. Стосовно впровадження Статистичного класифікатору видів економічної діяльності NACE ред. 2 та внесення змін до Регламенту Ради (ЄС) № 3037/90, а також до деяких Регламентів ЄС щодо певних областей статистики: Регламент (ЄС) № 1893/2006 Європейського Парламенту та Ради від 20 грудня 2006 року. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_a13

171. Сулейманов И. Д. Эффективность инвестиционной деятельности девелопмента по развитию офисной недвижимости. *Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral»*. 2018. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-investitsionnoy-deyatelnosti-developmenta-po-razvitiy-ofisnoy-nedvizhimosti> (дата звернення: 25.05.2021).

172. Тексти лекцій з курсу «Організація будівництва» / укл. : Мельман В. О., Голуб О. І., Молодченко-Серебрякова Т. Г. Харків : ХНАМГ, 2006. 70 с.

173. Украдыженко М. С. Методологические вопросы исследования девелопмента. *Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов*. 2010. № 2. С. 137–139. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-voprosy-issledovaniya-developmenta> (дата звернення: 25.05.2021).

174. Управление инвестиционной привлекательностью девелоперских проектов : учебное пособие / В. А Ларионова, А. М. Платонов, Н. М. Караваева; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. А. М. Платонова. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. 200 с.

175. Управление коммерческой недвижимостью / кол. авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Л. Разу. М.: КНОРУС, 2007. 248 с.

176. Управление недвижимостью: уч. пособ. / под общ. ред. С. Н. Максимова. М. : Издательство «Дело» АНХ, 2008. 432 с.

177. Ухвала Вищого адміністративного суду України від 18 травня 2017 року у справі № К/800/13843/16. URL : <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/66601119> (дата звернення: 25.05.2021).

178. Фащук Н. С. Девелопмент и редевелопмент: проблемы и перспективы развития в Беларуси. *Economics*. 2017. №6 (27). С. 34–40. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/development-i-redevelopment-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-belarusi>. (дата звернення: 25.05.2021).

179. Федоркина М. С., Федоркина А. С. Девелопмент недвижимости и девелоперская деятельность: содержание и особенности. *Научный вестник: финансы, банки, инвестиции*. 2018. № 2 (43). С. 181–187. URL :

<https://cyberleninka.ru/article/n/development-nedvizhimosti-i-developerskaya-deyatelnost-soderzhanie-i-osobennosti> (дата звернення: 25.05.2021).

180. Федоркина М. С., Федоркина А. С. Девелопмент недвижимости: сущность и особенности понятия. *Научный вестник : Финансы, банки, инвестиции*. 2017. № 4. С. 113–118.

181. Федотова М. А., Тазихина Т. В., Бакулина А. А. Девелопмент в недвижимости. М. : КНОРУС, 2010. 264 с.

182. Фесенко Т. Г. Девелопмент в будівництві: інформаційна модель формування техніко-економічного обґрунтування проєкту. *Восточно-Европейский журн. передовых технологий*. 2013. № 1/10. С. 194–196.

183. Фесун А. С. Динамічно-цільовий підхід до формування інвестиційного портфелю девелоперського проєкту: ризикологічні аспекти оцінки та діагностики. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 1. С. 154–161. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_1_25. (дата звернення: 25.05.2021).

184. Фесун А. С. Цільове фондування як альтернативний інструментарій інвестування девелоперських проєктів. *Бізнес Інформ*. 2014. № 5. С. 106–110. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_5_20 (дата звернення: 25.05.2021).

185. Цибульська Л. О. Концептульні підходи до створення системи девелопменту в інноваційно-активній будівельній організації. *Проблеми економіки*. 2011. № 1. С. 49–51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2011_1_9 (дата звернення: 25.05.2021).

186. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Офіційний вісник України. 2003. № 11. Ст. 461.

187. Чигасов С. Г., Петровський О. Є. Генезис девелопменту на сучасному етапі будівельного ринку України. *Економіка та Держава*. 2007. № 10. С. 51–53.

188. Чумак О. Економічна діяльність підприємств : сутність, концептуальна парадигма, регулювання. *Економічний дискурс*. 2019. Випуск 2. С. 104–112.

189. Чумаченко И., Дружинина К. Девелопмент недвижимости : сущность и перспективы правового регулирования. *Юрист*. 2017. № 4. С. 10. URL : www.vegaslex.ru/upload/iblock/b4a/ (дата звернення: 25.05.2021).

190. Шарова О. С. Управління формуванням бачення продукту проєкту девелопменту на фазі проєктування : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.13.22. К., 2009. 20 с.
191. Шеремет А. П. Земельне право України : навч. пос. для студ. вищ. навч. закл. 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
192. Шишка Р. Б. Характеристика договорів. *Юридичний вісник. Повітряне і космічне право*. 2013. № 4. С. 119–125.
193. Шовкопляс Г. М. Особливості правового регулювання договору управління майном у будівництві житла. *Проблеми законності: респ. міжвідом. наук. зб.* Харків, 2008. Вип. 98. С. 212–219.
194. Щербина В. С. Господарсько-правова відповідальність : галузевий підхід, особливості застосування та напрямки подальших наукових досліджень. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки*. 2013. Вип. 3 (97). С. 10–16.
195. Щодо співвідношення понять «забудовник», «замовник» та «інвестор» у будівельних відносинах. 06.11.2015 р. URL : <https://gl.lv.court.gov.ua/sud1304/pres-centr/news/216406/> (дата звернення: 25.05.2021).
196. Юркевич О. М. Особливості іпотечного житлового фінансування в Україні на сучасному етапі. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 497–503.
197. Юровська Г. В. Договір простого товариства у цивільному праві України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03; НДІ приват. права і підприємництва Нац. акад. прав. наук України. К., 2010. 19 с.
198. Як купують квартири у будинку на етапі будівництва. Форвардний контракт. 25.12.2019 р. URL : http://tvoemisto.tv/news/yak_kupuyut_kvartyry_u_budynku_na_etapi_budivnytstva_for_vardnyu_kontrakt_105302.html (дата звернення: 25.05.2021).
199. Янишен В. П. До питання розмежування договорів підряду та договорів про надання послуг. *Теорія і практика правознавства*. 2013. Вип. 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/tipp_2013_2_15 (дата звернення: 25.05.2021).

200. Ясько А. Д. Пришел я к девелоперу ... : девелоперская деятельность как фактор усиления инвестиционной активности в регионе. *Российское предпринимательство*. 2005. № 10. С. 70–74.

201. Coiacetto E.J. Diversity in real estate developer behavior. *Urban Policy and Research*. 2001. Vol. 19, no. 1. P. 43–59.

202. Gore T., Nicholson D. Models of the land-development process: a critical review. *Environment and Planning*. 1991. Vol. 23. P. 705–730.

203. Guy S., Henneberry J. Understanding Urban Development Processes: Integrating the Economic and the Social in Property Research. *Urban Studies*. 2000. Vol. 37, no. 13. P. 2399-2416.

ДОДАТКИ

Додаток А

ПРОЄКТ

ЗАКОН УКРАЇНИ

Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо правового регулювання девелоперської діяльності

Верховна Рада України постановляє:

І. Внести зміни до таких законодавчих актів України:

1. У Господарському кодексі України (Відомості Верховної Ради України, 2003 р., №№ 18-22, ст. 144) розділ VI доповнити главою 33⁻¹ такого змісту:

«Глава 33⁻¹

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 324⁻¹. Девелоперська діяльність

1. Девелоперська діяльність – підприємницька діяльність, спрямована на організацію в інтересах замовника й інших вигодонабувачів сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об'єктів нерухомості.

2. Девелоперська діяльність, пов'язана з будівництвом житла, а також будівництвом об'єктів, що за класом наслідків (відповідальності) належать до об'єктів із значними наслідками (СС3), підлягає обов'язковому страхуванню та може здійснюватись виключно девелоперами, які діють як юридичні особи.

Стаття 324⁻². Девелоперський договір

1. За девелоперським договором одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов'язується за винагороду забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах замовника й інших вигодонабувачів

організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.

2. Девелопером є суб'єкт господарювання, який на підставі девелоперського договору, укладеного з замовником, здійснює девелоперську діяльність.

3. Замовником за девелоперським договором є особа, яка має статус замовника будівництва відповідно до чинного законодавства.

4. Вигодонабувачі – особи (окрім замовника та девелопера), які внаслідок виконання девелоперського договору отримують можливість із застосуванням необхідних договірних конструкцій набути майнові права на відповідний об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва або його складові частини, які є або стануть у майбутньому самостійними об'єктами нерухомого майна, чи інший дохід.

Стаття 324³. Види девелоперського договору

1. За простим девелоперським договором девелопер надає послуги за винагороду, не бере участі в реалізації девелоперського проєкту власними коштами та не набуває майнових прав на об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва або його складові частини.

2. За девелоперським договором з інвестиційним елементом девелопер надає замовнику послуги платно чи безоплатно, проте з обов'язковою участю в реалізації девелоперського проєкту власними коштами та може набувати майнові права на весь об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва або його складові частини, які є або стануть у майбутньому самостійними об'єктами нерухомого майна.

3. Сторони можуть розпоряджатись майновими правами, що належать їм за девелоперським договором з інвестиційним елементом, виключно після нотаріального посвідчення розподілу між ними таких майнових прав на об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва або його складові частини, які є або стануть у майбутньому самостійними об'єктами нерухомого майна.

Стаття 324⁴. Істотні умови девелоперського договору

1. Істотними умовами девелоперського договору є: предмет; строк; ціна; положення щодо визначення очікуваного (орієнтовного) обсягу підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості об'єкта нерухомості, створеного чи отриманого в результаті його якісного перетворення; концепція та механізми залучення до реалізації девелоперського проєкту грошових коштів.

2. Для девелоперського договору з інвестиційним елементом окрім істотних умов, вказаних у частині першій цієї статті, істотною також є умова про порядок розподілу між

сторонами майнових прав на об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва або його складові частини, які є або стануть у майбутньому самостійними об'єктами нерухомого майна.

3. Предметом девелоперського договору є послуги щодо комплексного забезпечення організації будівництва, спрямованого на створення чи якісне перетворення об'єктів нерухомості з підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості, що включають складну систему юридичних та фактичних дій (девелоперські послуги).

До предмета девелоперського договору входить інформація про наявний об'єкт нерухомості (в тому числі земельну ділянку), яка дозволяє чітко його ідентифікувати – в разі організації девелопером його якісного перетворення, та/або основні вимоги щодо об'єкта нерухомості, який буде створено в результаті нового будівництва в рамках реалізації девелоперського проєкту.

Стаття 324⁵. Форма девелоперського договору

1. Простий девелоперський договір укладається в простій письмовій формі та підлягає нотаріальному посвідченню за вимогою хоча б однієї із сторін.

2. Девелоперський договір з інвестиційним елементом підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню.»

2. У Законі України «Про регулювання містобудівної діяльності» (Відомості Верховної Ради України, 2011 р., № 34, ст. 343 із наступними змінами):

1) частину першу статті 1 доповнити пунктом 2¹ такого змісту:

«2¹) девелопер – суб'єкт господарювання, який на підставі девелоперського договору, укладеного із замовником, здійснює девелоперську діяльність та уповноважений діяти від імені й в інтересах замовника.»

2) частину шосту статті 22² викласти в такій редакції:

«6. Замовники, девелопери, орган ліцензування, ліцензіати, експертно-апеляційна рада з питань ліцензування, експертні організації, що здійснюють експертизу проєктної документації на будівництво об'єктів, уповноважені органи містобудування та архітектури, органи державного архітектурно-будівельного контролю та нагляду, юридичні особи, які надають технічні умови, уповноважені органи, які надають висновки з оцінки впливу на довкілля, фахівці з аудиту енергетичної ефективності будівель, фахівці з обстеження інженерних систем, саморегулівні організації у сфері архітектурної діяльності, виконавці окремих видів робіт (послуг), пов'язаних із створенням об'єктів архітектури, суб'єкти нормування у будівництві, інші державні органи, фізичні та юридичні особи, які є користувачами електронної системи, несуть встановлену законом відповідальність за внесення до Реєстру будівельної діяльності

завідомо неправдивих відомостей або порушення строків внесення відомостей/надання документів до/з Реєстру будівельної діяльності.»

3) у статті 22³:

частину другу викласти в такій редакції:

«2. Користувачами електронного кабінету є замовники, девелопери, орган ліцензування, ліцензіати, експертно-апеляційна рада з питань ліцензування, експертні організації, що здійснюють експертизу проєктної документації на будівництво об'єктів, уповноважені органи містобудування та архітектури, органи державного архітектурно-будівельного контролю та нагляду, юридичні особи, які надають технічні умови, уповноважені органи, які надають висновки з оцінки впливу на довкілля, фахівці з аудиту енергетичної ефективності будівель, фахівці з обстеження інженерних систем, саморегульовні організації у сфері архітектури, виконавці окремих видів робіт (послуг), пов'язаних із створенням об'єктів архітектури, суб'єкти нормування у будівництві, інші державні органи, фізичні та юридичні особи, визначені Кабінетом Міністрів України в Порядку ведення електронної системи, та користувачі, які пройшли процедуру ідентифікації та автентифікації.»

частину п'яту викласти в такій редакції:

«5. Юридичні особи та фізичні особи – підприємці – замовники або девелопери об'єктів житлового будівництва, які за класом наслідків (відповідальності) належать до об'єктів із середніми (СС2) та значними (СС3) наслідками, зобов'язані щоквартально не пізніше 5 числа першого місяця кварталу завантажувати до електронного кабінету фотокартки цих об'єктів у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України в Порядку ведення електронної системи.»

2. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» (Відомості Верховної Ради України, 1991 р., № 47, ст. 646 із наступними змінами) частину третю статті 2 доповнити абзацом 4 такого змісту:

«інвестиційний проєкт може передбачати реалізацію девелоперського проєкту, яким є обмежена в часі, просторі, ресурсах, вимогах якості та кількості унікальна сукупність взаємопов'язаних процесів, які здійснюються девелопером для організації створення нових чи якісного перетворення наявних об'єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок), підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості.»

3. У Законі України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» (Відомості Верховної Ради України, 2003 р., № 52, ст. 377 із наступними змінами) статтю 2 доповнити абзацом такого змісту:

«Забудовник – замовник будівництва (в розумінні абзацу 11 частини першої статті 1 Закону України «Про архітектурну діяльність» від 20.05.1999 року № 687-XIV) та/або девелопер, який діє на підставі девелоперського договору із замовником будівництва.»

4. У Законі України «Про страхування» (Відомості Верховної Ради України, 2002 р., № 7, ст. 50 із наступними змінами) частину першу статті 7 доповнити пунктом 50 такого змісту:

«50) страхування відповідальності девелоперів, які здійснюють девелоперську діяльність, пов'язану з будівництвом житла, а також будівництвом об'єктів, що за класом наслідків (відповідальності) належать до об'єктів із значними наслідками (СС3) – за шкоду, заподіяну третім особам.»

II. Цей Закон набирає чинності з дня його опублікування.

**Голова Верховної Ради
України**

Д. РАЗУМКОВ

ПОРІВНЯЛЬНА ТАБЛИЦЯ
до проєкту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо
правового регулювання девелоперської діяльності»

Зміст положення (норми) чинного акта законодавства	Зміст відповідного положення (норми) проєкту акта
Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV	
Відсутня	Глава 33⁻¹ ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
Відсутня	<p>Стаття 324⁻¹. Девелоперська діяльність</p> <p>1. Девелоперська діяльність – підприємницька діяльність, спрямована на організацію в інтересах замовника й інших вигодонабувачів сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов’язаних зі створенням чи якісним перетворенням об’єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних об’єктів нерухомості.</p> <p>2. Девелоперська діяльність, пов’язана з будівництвом житла, а також будівництвом об’єктів, що за класом наслідків (відповідальності) належать до об’єктів із значними наслідками (ССЗ), підлягає обов’язковому страхуванню та може здійснюватись виключно девелоперами, які діють як юридичні особи.</p>
Відсутня	<p>Стаття 324⁻². Девелоперський договір</p> <p>1. За девелоперським договором одна сторона (замовник) доручає, а інша сторона (девелопер) зобов’язується за винагороду забезпечити від свого імені (якщо інше не передбачено договором або законом) в інтересах замовника й інших вигодонабувачів організацію та виконання, в тому числі третіми особами, сукупності фактичних та/чи юридичних дій, спрямованих на розробку, безпосередню реалізацію та залучення до фінансування проєктів, пов’язаних зі створенням чи якісним перетворенням об’єктів нерухомості для підвищення їхньої ринкової вартості й інвестиційної привабливості.</p> <p>2. Девелопером є суб’єкт господарювання, який на підставі девелоперського договору,</p>

	<p>укладеного з замовником, здійснює девелоперську діяльність.</p> <p>3. Замовником за девелоперським договором є особа, яка має статус замовника будівництва відповідно до чинного законодавства.</p> <p>4. Вигодонабувачі – особи (окрім замовника та девелопера), які внаслідок виконання девелоперського договору отримують можливість із застосуванням необхідних договірних конструкцій набути майнові права на відповідний об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва або його складові частини, які є або стануть у майбутньому самостійними об'єктами нерухомого майна, чи інший дохід.</p>
Відсутня	<p>Стаття 324³. Види девелоперського договору</p> <p>1. За простим девелоперським договором девелопер надає послуги за винагороду, не бере участі в реалізації девелоперського проєкту власними коштами та не набуває майнових прав на об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва або його складові частини.</p> <p>2. За девелоперським договором з інвестиційним елементом девелопер надає замовнику послуги платно чи безоплатно, проте з обов'язковою участю в реалізації девелоперського проєкту власними коштами та може набувати майнові права на весь об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва або його складові частини, які є або стануть у майбутньому самостійними об'єктами нерухомого майна.</p> <p>3. Сторони можуть розпоряджатись майновими правами, що належать їм за девелоперським договором з інвестиційним елементом, виключно після нотаріального посвідчення розподілу між ними таких майнових прав на об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва або його складові частини, які є або стануть у майбутньому самостійними об'єктами нерухомого майна.</p>
Відсутня	<p>Стаття 324⁴. Істотні умови девелоперського договору</p> <p>1. Істотними умовами девелоперського договору є: предмет; строк; ціна; положення щодо визначення очікуваного (орієнтовного) обсягу підвищення ринкової вартості та/або інвестиційної привабливості об'єкта нерухомості, створеного чи отриманого в результаті його якісного перетворення; концепція та механізми залучення до реалізації девелоперського проєкту грошових коштів.</p>

	<p>2. Для девелоперського договору з інвестиційним елементом окрім істотних умов, вказаних у частині першій цієї статті, істотною також є умова про порядок розподілу між сторонами майнових прав на об'єкт нерухомості чи об'єкт будівництва або його складові частини, які є або стануть у майбутньому самостійними об'єктами нерухомого майна.</p> <p>3. Предметом девелоперського договору є послуги щодо комплексного забезпечення організації будівництва, спрямованого на створення чи якісне перетворення об'єктів нерухомості з підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості, що включають складну систему юридичних та фактичних дій (девелоперські послуги). До предмета девелоперського договору входить інформація про наявний об'єкт нерухомості (в тому числі земельну ділянку), яка дозволяє чітко його ідентифікувати – в разі організації девелопером його якісного перетворення, та/або основні вимоги щодо об'єкта нерухомості, який буде створено в результаті нового будівництва в рамках реалізації девелоперського проєкту.</p>
Відсутня	<p>Стаття 324⁻⁵. Форма девелоперського договору</p> <p>1. Простий девелоперський договір укладається в простій письмовій формі та підлягає нотаріальному посвідченню за вимогою хоча б однієї із сторін.</p> <p>2. Девелоперський договір з інвестиційним елементом підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню.</p>
<p align="center">Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 17.02.2011 р. № 3038-VI</p>	
Стаття 1. Визначення термінів 1. У цьому Законі наведені нижче терміни вживаються в такому значенні:	Стаття 1. Визначення термінів 1. У цьому Законі наведені нижче терміни вживаються в такому значенні:
<...>	<...>
Відсутня	<p>2¹) девелопер – суб'єкт господарювання, який на підставі девелоперського договору, укладеного із замовником, здійснює девелоперську діяльність та уповноважений діяти від імені й в інтересах замовника.</p>
Стаття 22 ⁻² . Реєстр будівельної діяльності	Стаття 22 ⁻² . Реєстр будівельної діяльності
<...>	<...>
6. Замовники, орган ліцензування,	6. Замовники, девелопери, орган ліцензування,

<p>ліцензіати, експертно-апеляційна рада з питань ліцензування, експертні організації, що здійснюють експертизу проектної документації на будівництво об'єктів, уповноважені органи містобудування та архітектури, органи державного архітектурно-будівельного контролю та нагляду, юридичні особи, які надають технічні умови, уповноважені органи, які надають висновки з оцінки впливу на довкілля, фахівці з аудиту енергетичної ефективності будівель, фахівці з обстеження інженерних систем, саморегулівні організації у сфері архітектурної діяльності, виконавці окремих видів робіт (послуг), пов'язаних із створенням об'єктів архітектури, суб'єкти нормування у будівництві, інші державні органи, фізичні та юридичні особи, які є користувачами електронної системи, несуть встановлену законом відповідальність за внесення до Реєстру будівельної діяльності завідомо неправдивих відомостей або порушення строків внесення відомостей/надання документів до/з Реєстру будівельної діяльності.</p>	<p>ліцензіати, експертно-апеляційна рада з питань ліцензування, експертні організації, що здійснюють експертизу проектної документації на будівництво об'єктів, уповноважені органи містобудування та архітектури, органи державного архітектурно-будівельного контролю та нагляду, юридичні особи, які надають технічні умови, уповноважені органи, які надають висновки з оцінки впливу на довкілля, фахівці з аудиту енергетичної ефективності будівель, фахівці з обстеження інженерних систем, саморегулівні організації у сфері архітектурної діяльності, виконавці окремих видів робіт (послуг), пов'язаних із створенням об'єктів архітектури, суб'єкти нормування у будівництві, інші державні органи, фізичні та юридичні особи, які є користувачами електронної системи, несуть встановлену законом відповідальність за внесення до Реєстру будівельної діяльності завідомо неправдивих відомостей або порушення строків внесення відомостей/надання документів до/з Реєстру будівельної діяльності.</p>
Стаття 22 ⁻³ . Електронний кабінет	Стаття 22 ⁻³ . Електронний кабінет
<...>	<...>
<p>2. Користувачами електронного кабінету є замовники, орган ліцензування, ліцензіати, експертно-апеляційна рада з питань ліцензування, експертні організації, що здійснюють експертизу проектної документації на будівництво об'єктів, уповноважені органи містобудування та архітектури, органи державного архітектурно-будівельного контролю та нагляду, юридичні особи, які надають технічні умови, уповноважені органи, які надають висновки з оцінки впливу на довкілля, фахівці з аудиту енергетичної ефективності будівель, фахівці з обстеження інженерних систем, саморегулівні організації у сфері архітектури, виконавці окремих видів робіт (послуг), пов'язаних із створенням об'єктів архітектури,</p>	<p>2. Користувачами електронного кабінету є замовники, девелопери, орган ліцензування, ліцензіати, експертно-апеляційна рада з питань ліцензування, експертні організації, що здійснюють експертизу проектної документації на будівництво об'єктів, уповноважені органи містобудування та архітектури, органи державного архітектурно-будівельного контролю та нагляду, юридичні особи, які надають технічні умови, уповноважені органи, які надають висновки з оцінки впливу на довкілля, фахівці з аудиту енергетичної ефективності будівель, фахівці з обстеження інженерних систем, саморегулівні організації у сфері архітектури, виконавці окремих видів робіт (послуг), пов'язаних із створенням об'єктів архітектури, суб'єкти нормування у будівництві, інші державні органи, фізичні та юридичні особи, визначені Кабінетом Міністрів України в Порядку ведення електронної системи, та</p>

суб'єкти нормування у будівництві, інші державні органи, фізичні та юридичні особи, визначені Кабінетом Міністрів України в Порядку ведення електронної системи, та користувачі, які пройшли процедуру ідентифікації та автентифікації.	користувачі, які пройшли процедуру ідентифікації та автентифікації.
<...>	<...>
5. Юридичні особи та фізичні особи – підприємці – замовники об'єктів житлового будівництва, які за класом наслідків (відповідальності) належать до об'єктів із середніми (СС2) та значними (СС3) наслідками, зобов'язані щоквартально не пізніше 5 числа першого місяця кварталу завантажувати до електронного кабінету фотокартки цих об'єктів у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України в Порядку ведення електронної системи.	5. Юридичні особи та фізичні особи – підприємці – замовники або девелопери об'єктів житлового будівництва, які за класом наслідків (відповідальності) належать до об'єктів із середніми (СС2) та значними (СС3) наслідками, зобов'язані щоквартально не пізніше 5 числа першого місяця кварталу завантажувати до електронного кабінету фотокартки цих об'єктів у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України в Порядку ведення електронної системи.
Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ	
Стаття 2. Інвестиційна діяльність	Стаття 2. Інвестиційна діяльність
<...>	<...>
3. Інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проектів і проведення операцій з корпоративними правами та іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей.	3. Інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проектів і проведення операцій з корпоративними правами та іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей.
Інвестиційний проект - це комплекс заходів (організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних), визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку національної економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється суб'єктами інвестиційної діяльності з використанням цінностей відповідно до положень цього Закону.	Інвестиційний проект - це комплекс заходів (організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних), визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку національної економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється суб'єктами інвестиційної діяльності з використанням цінностей відповідно до положень цього Закону.
Інвестиційний проект оформлюється у вигляді планово-розрахункових документів, необхідних та достатніх для обґрунтування інвестування, організації та управління роботами з реалізації проекту в межах визначених вартості та терміну його реалізації.	Інвестиційний проект оформлюється у вигляді планово-розрахункових документів, необхідних та достатніх для обґрунтування інвестування, організації та управління роботами з реалізації проекту в межах визначених вартості та терміну його реалізації.

Відсутня	інвестиційний проєкт може передбачати реалізацію девелоперського проєкту, яким є обмежена в часі, просторі, ресурсах, вимогах якості та кількості унікальна сукупність взаємопов'язаних процесів, які здійснюються девелопером для організації створення нових чи якісного перетворення наявних об'єктів нерухомості (в тому числі земельних ділянок), підвищення їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості.
Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 р. № 978-IV	
Стаття 2. Визначення термінів Для цілей цього Закону терміни вживаються в такому значенні:	Стаття 2. Визначення термінів Для цілей цього Закону терміни вживаються в такому значенні
<...>	<...>
Відсутня	Забудовник – замовник будівництва (в розумінні абзацу 11 частини першої статті 1 Закону України «Про архітектурну діяльність» від 20.05.1999 року № 687-XIV) та/або девелопер, який діє на підставі девелоперського договору, укладеного з замовником будівництва.
Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР	
Стаття 7. Види обов'язкового страхування В Україні здійснюються такі види обов'язкового страхування:	Стаття 7. Види обов'язкового страхування В Україні здійснюються такі види обов'язкового страхування:
<...>	<...>
Відсутня	50) страхування відповідальності девелоперів, які здійснюють девелоперську діяльність, пов'язану з будівництвом житла, а також будівництвом об'єктів, що за класом наслідків (відповідальності) належать до об'єктів із значними наслідками (СС3) – за шкоду, заподіяну третім особам.

Народні депутати України

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до проєкту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо правового регулювання девелоперської діяльності»

1. Обґрунтування необхідності прийняття акта

Підприємництво у сфері будівництва нерухомості займає одне з ключових місць у системі господарювання України та безпосередньо впливає на рівень добробуту споживачів, інвесторів, учасників будівництва та інших суб'єктів, зокрема й держави в цілому.

Практика здійснення підприємництва в окресленій сфері йде в напрямку запозичення інноваційних зарубіжних практик ведення бізнесу, зокрема щодо виділення девелоперської діяльності як окремого виду підприємницької діяльності. Остання передбачає організацію професійним суб'єктом господарювання (девелопером) в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням об'єктів нерухомості, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості.

Виникнення та розвиток девелоперської діяльності на території України зумовлене тим, що в умовах жорсткої конкуренції та економії ресурсів на перший план виступає пошук найбільш оптимальних варіантів освоєння земельних ділянок, придатних для забудови, а також використання вже наявних об'єктів нерухомості, якісне перетворення яких дасть можливість підвищити їхню ринкову вартість чи інвестиційну привабливість. Останній підхід є особливо актуальним у великих містах, де спостерігається висока щільність забудов, а відповідно – практично відсутні земельні ділянки, на яких можливо здійснити нове будівництво.

Наразі девелоперська діяльність регулюється загальними положеннями господарського законодавства та не має спеціального правового регулювання, що досить негативно відбивається на практиці її здійснення та не сприяє захисту майнових прав прав споживачів, інвесторів, девелопера, замовника будівництва та низки інших суб'єктів девелоперських відносин.

Питання вдосконалення законодавчого регулювання девелоперської діяльності є особливо актуальним, зокрема зважаючи на знаходження на розгляді Верховної Ради України проєкту Закону України «Про гарантування речових прав на об'єкти нерухомого майна, які будуть споруджені в майбутньому» від 17 лютого 2021 року № 5091 та проєкту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування сфери містобудівної діяльності» від 11 червня 2021 року № 5655, в яких пропонується закріплення дефініції поняття «девелопер будівництва», визначаються особливості залучення ним коштів для будівництва нерухомого майна, положення щодо врегулювання договірних відносин між

девелопером та замовником, окремі обов'язки та права девелопера. Водночас, запропоновані проекти норм є фрагментарними, не містять згадки та визначення девелоперської діяльності, девелоперського договору та його видів та не торкаються інших важливих аспектів вказаної діяльності.

Враховуючи зазначене, розроблено проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо правового регулювання девелоперської діяльності» (далі – проект Закону), який спрямований на комплексне регулювання девелоперської діяльності у сфері будівництва нерухомості, що дозволить визначити та закріпити її як окремий вид підприємницької діяльності.

2. Мета і завдання прийняття законопроекту

Метою і завданнями прийняття законопроекту є створення комплексного законодавчого регулювання девелоперської діяльності, здійснення термінологічної систематизації її основних понять та категорій, визначення місця девелопера серед учасників будівництва, закріплення його прав, обов'язків та відповідальності, встановлення особливостей договірному регулювання девелоперської діяльності тощо.

3. Загальна характеристика та основні положення законопроекту

Законопроектом пропонується внесення змін до Господарського кодексу України та до чотирьох законів України – «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про інвестиційну діяльність», «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», «Про страхування».

Основними положеннями законопроекту передбачається:

1) систематизація понятійно-категорійного апарату в окресленій сфері, зокрема надано визначення таких понять, як: «девелоперська діяльність», «девелоперський договір», «девелопер», «замовник», «вигодонабувачі», «девелоперських проект» та ін.;

2) закріплення правового статусу девелопера, зокрема шляхом визначення його окремих прав та обов'язків, відповідальності тощо;

3) врегулювання особливостей договірних відносин між суб'єктами девелоперської діяльності шляхом визначення видів девелоперського договору, його істотних умов та форми укладення.

4. Стан нормативно-правової бази у зазначеній сфері правового регулювання

У зазначеній сфері правового регулювання діють:

Конституція України;

Господарський кодекс України;

Цивільний кодекс України;

Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності»;

Закон України «Про архітектурну діяльність»;

Закон України «Про інвестиційну діяльність»;

Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю»;

Закон України «Про страхування».

5. Фінансово-економічне обґрунтування

Прийняття законопроекту не потребує додаткових витрат з Державного бюджету України. Витрати, пов'язані з реалізацією положень цього проєкту, здійснюватимуться в межах видатків, передбачених Державним бюджетом України на відповідний рік, та інших джерел, не заборонених законодавством.

6. Запобігання корупції

У законопроєкті не зазначені правила і процедури, які можуть містити ризики вчинення корупційних правопорушень.

7. Прогноз соціально-економічних та інших наслідків прийняття законопроекту

Прийняття проєкту закону сприятиме розвитку підприємництва, покращенню інвестиційного клімату, зростанню обсягів капітальних вкладень у нове будівництво, реконструкцію і технічне переоснащення наявних основних фондів, вирішенню гострої проблеми забезпечення населення доступним житлом, розвитку інфраструктури населених пунктів, впровадженню інноваційних технологій у сферу будівництва та позитивно вплине на розвиток будівництва в цілому.

Забезпечення ефективного і прозорого регулювання девелоперської діяльності як окремого виду підприємництва, запровадження дієвих механізмів відповідальності за порушення містобудівного законодавства, встановлення прозорих правил в галузі для всіх учасників створить передумови для розвитку будівельної галузі, підвищення позиції України у рейтингу легкості ведення бізнесу Світового банку «Doing Business», зростання кількості робочих місць та добробуту громадян.

Народні депутати України

ПРОЄКТ**ЗМІНА № 2****ДК 009:2010****Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД)**

Сторінка 1

Усього сторінок 1

РОЗРОБЛЕНО: Державна служба статистики України

ЗАТВЕРДЖЕНО: наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від _____ р. № _____

ЧИННІ з _____ 2021 р.

СТРУКТУРА КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**Секція F БУДІВНИЦТВО****Розділ 41 Будівництво будівель**

Директива «ЗМІНИТИ»

Директива	Є / має бути	Група	Назва	Клас	Назва
1	2	3	4	5	6
3	Є	41.1	Організація будівництва будівель	41.10	Організація будівництва будівель
	має бути		Організація будівництва будівель. Девелоперська діяльність		Організація будівництва будівель. Девелоперська діяльність

Примітка. Девелоперська діяльність передбачає організацію в інтересах замовника сукупності дій щодо розробки, безпосередньої реалізації та залучення до фінансування проєктів, пов'язаних зі створенням чи якісним перетворенням будівель, підвищенням їхньої ринкової вартості та інвестиційної привабливості шляхом комплексної підготовки земельної ділянки до подальшої забудови, будівництва нових чи реконструкції наявних будівель.



ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"СТРОЙ СІТІ ДЕВЕЛОПМЕНТ"

код ЄДРПОУ 43495082

61145, Харківська обл., місто Харків, вул. Клочківська, будинок 190-А

Вих. № 11/05-1 від 11 травня 2021 року

ДОВІДКА

**про впровадження в практичній діяльності результатів дисертаційного дослідження
Бляхарського Ярослава Станіславовича
на тему: «Господарсько-правове регулювання девелоперської діяльності»**

Результати наукового дослідження Бляхарського Я.С. були впроваджені в практичній діяльності ТОВ «СТРОЙ СІТІ ДЕВЕЛОПМЕНТ» в частині врахування специфіки правового статусу девелопера, обсягу його прав, обов'язків та функцій при розробці локальних нормативних актів (інструкцій, положень).

В ході встановлення та виконання договірних зобов'язань ТОВ «СТРОЙ СІТІ ДЕВЕЛОПМЕНТ» враховуються висновки Бляхарського Я.С. щодо визначення відмінностей правового статусу девелопера від інших учасників будівництва, а також особливостей правової природи та істотних умов девелоперського договору.

Рекомендації Бляхарського Я.С. також були враховані під час визначення можливих механізмів фінансування девелоперських проєктів, які реалізуються ТОВ «СТРОЙ СІТІ ДЕВЕЛОПМЕНТ».

Довідка видана за місцем вимоги.

Директор ТОВ «СТРОЙ СІТІ ДЕВЕЛОПМЕНТ»



О.В. Конюхов

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

«БУДІВЕЛЬНА ГРУПА «АВІЛА»

(ТОВ «БУДІВЕЛЬНА ГРУПА «АВІЛА»)

29000, Україна, м. Хмельницький, вулиця Трудова, буд. 9/4,

Код: 40555232, ПНН – 405552322257,

UA923154050000026004052306520 в ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК», МФО 315405, тел. (0382)707777

Вих. № 24-1/05 від «17» травня 2021 року

ДОВІДКА

про впровадження в практичній діяльності ТОВ «Будівельна Група «АВІЛА»
результатів дисертаційного дослідження
БЛЯХАРСЬКОГО ЯРОСЛАВА СТАНІСЛАВОВИЧА
на тему: «Господарсько-правове регулювання девелоперської діяльності»

Пропозиції щодо визначення істотних умов девелоперського договору та висновки щодо його розмежування з іншими господарськими договорами у сфері будівництва, викладені в дослідженні Бляхарського Я. С. на тему: «Господарсько-правове регулювання девелоперської діяльності», використовуються в практичній діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНА ГРУПА «АВІЛА», яке має багаторічний досвід діяльності у сфері надання девелоперських послуг на території України.

Рекомендації Бляхарського Я. С. щодо визначення змісту девелоперських послуг та їх переліку використовуються при розробці комерційних пропозицій та визначенні договірних зобов'язань з контрагентами. Висновки наукового дослідження автора враховуються при розробці планів реалізації девелоперських проектів та сприяють їх конкретизації.

Формування цілісного бачення девелоперської діяльності як окремого виду підприємництва, здійснене Бляхарським Я. С., має позитивний вплив на проведення переговорів з діловими партнерами та з'ясування цілей, завдань та функцій девелопера в ході реалізації девелоперських проектів, виокремлення його як окремого суб'єкта поряд з іншими учасниками будівництва.

Довідка видана за місцем вимоги

Директор



А.Ю. Морозюк

Товариство з обмеженою
відповідальністю

**«СК ІНВЕСТ
ГРУП»**

Limited liability
company

**"SK INVEST
GROUP"**

Україна, 29000, Хмельницька обл., місто Хмельницький, вул. Староколясницьке шосе, будинок 26
ЄДРПОУ 43910631 / Тел.: +38(067) 381 60 04

Вих. № 05-21 від 26 травня 2021 року.

ДОВІДКА

про впровадження результатів наукових досліджень
Бляхарського Ярослава Станіславовича
на тему: «Господарсько-правове регулювання девелоперської діяльності»
зі спеціальності 12.00.04 — господарське право, господарсько-процесуальне право

Пропозиції і висновки, запропоновані Бляхарським Я.С. за результатами проведеного дослідження, використовуються в практичній діяльності ТОВ «СК ІНВЕСТ ГРУП», яке здійснює девелоперську діяльність в м. Хмельницькому. Зокрема, при розробці проектів та укладенні девелоперських договорів ТОВ «СК ІНВЕСТ ГРУП» враховуються пропозиції Бляхарського Я.С. щодо визначення істотних умов таких договорів та їх форми.

Окрім того, важливе практичне значення має визначення переліку основних прав та обов'язків девелоперів, здійснене Бляхарським Я.С., що сприяє цілісному баченню правового статусу таких суб'єктів господарювання та з'ясуванню їх ролі в договірних відносинах з контрагентами.

Довідка видана за місцем вимоги.

Директор



 /О.А. Сковчеляс/



**ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА**

вул. Героїв Майдану, буд. 8, м. Хмельницький, 290598201700. Тел. (038-2) 71-80-00, факс 71-75-70
E-mail: info@univer.km.ua. Розрахунковий рахунок UA 718201720344221004200032328 в ДКСУ у м. Києві.
МФО 820172. Код ЄДРПОУ 14163438

№ _____
На № _____ від _____

ЗАТВЕРДЖУЮ

ректор Хмельницького університету
управління та права імені Леоніда
Юзькова, доктор юридичних наук,
професор, заслужений юрист України

Олег ОМЕЛЬЧУК



_____ 2021 р.

А К Т

**про реалізацію результатів наукових досліджень
Бляхарського Ярослава Станіславовича
на тему «Господарсько-правове регулювання девелоперської діяльності»**

Комісія у складі: голови – декана юридичного факультету, кандидата юридичних наук, доцента Сергія КРУШИНСЬКОГО, членів комісії: завідувача кафедри трудового, земельного та господарського права, доктора юридичних наук, професора Івана КОСТЯШКІНА, доцентки кафедри трудового, земельного та господарського права, кандидатки юридичних наук, доцентки Людмили ТАРАНЕНКО стверджує цим актом, що наукові положення і висновки, розроблені в ході дисертаційного дослідження Ярослава БЛЯХАРСЬКОГО «Господарсько-правове регулювання девелоперської діяльності» були детально вивчені стосовно реалізації у навчальному процесі ХУУП імені Леоніда Юзькова.

Зокрема, дисертантом було надано комісії для ознайомлення перераховані в авторефераті наукові публікації, внаслідок чого виявлено, що включено до списків рекомендованих джерел та використовується у навчальному процесі низку публікацій здобувача за темою дисертаційного дослідження, а саме:

- Бляхарський Я. С. «Девелопмент нерухомості» та «девелоперська діяльність»: зіставлення понять та їхні характерні ознаки. *Університетські наукові записки*. 2018. № 2. С. 111–124.

- Бляхарський Я. С. Перспективи нормативно-правового регулювання девелоперської діяльності в Україні. *Будівельне право: проблеми теорії і практики* : зб. тез Другої міжн. наук.-практ. конф. (м. Київ, 6 грудня 2018 р.). Київ, 2018. С. 126–132.
- Бляхарський Я. С. Проблема класифікації девелоперської діяльності як окремого виду економічної діяльності. *Актуальні проблеми юридичної науки* : зб. тез Міжн. наук. конф. «Вісімнадцяті осінні юридичні читання» (м. Хмельницький, 25 жовтня 2019 р.). Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2019. С. 408–410.
- Бляхарський Я. С. Співвідношення понять «девелоперська діяльність» та «організація будівництва будівель». *Будівельне право: проблеми теорії і практики* : зб. тез Міжн. наук.-практ. конф. (м. Київ, 4 грудня 2019 р.). Київ, 2019. С. 140–146.
- Бляхарський Я. С. До проблеми визначення поняття «девелоперський проект». *Управлінські та правові засади забезпечення розвитку України як європейської держави* : матер. XXIV щорічної звітної наук. конф. науково-педагогічних працівників, докторантів та аспірантів із заочною формою участі (м. Хмельницький, 27 квітня – 30 квітня 2020 р.). Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2020. С. 97–98.
- Бляхарський Я. С. До проблеми визначення юридичної конструкції девелоперського договору у сфері будівництва. *Science, society, education: topical issues and development prospects* : матер. VI Міжн. наук.-практ. конф. із заочною формою участі (м. Харків, 10–12 травня 2020 року). Харків, 2020. С. 1050–1058.

Матеріали, подані здобувачем, використовуються під час викладання навчальних дисциплін «Господарське право», «Проблеми господарського права та процесу». Теоретичні положення та висновки дисертаційного дослідження використовуються у робочих програмах та навчально-методичних матеріалах із навчальних дисциплін «Господарське право», «Проблеми господарського права та процесу» для здобувачів вищої освіти першого та другого освітніх рівнів зі спеціальністю 081 Право галузі знань 08 Право в Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова.

Включення до наведених матеріалів положень та висновків, які містяться у дисертації та публікаціях здобувача, сприяє більш глибокому вивченню навчального матеріалу здобувачами вищої освіти, а також виробленню практичних навичок у застосуванні отриманих теоретичних знань в подальшій професійній діяльності.

Використання інших публікацій, які опубліковано протягом 2020-2021 навчального року, планується включити до навчально-методичних документів з наступного навчального року.

Голова комісії

Декан юридичного факультету,
кандидат юридичних наук, доцент



Сергій КРУШИНСЬКИЙ

Члени комісії

завідувач кафедри трудового,
земельного та господарського права,
доктор юридичних наук, професор



Іван КОСТЯШКІН

доцентка кафедри трудового,
земельного та господарського права,
кандидатка юридичних наук, доцентка



Людмила ТАРАНЕНКО

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

1. Бляхарський Я. С. Девелопмент нерухомості» та «девелоперська діяльність»: зіставлення понять та їхні характерні ознаки. *Університетські наукові записки*. 2018. № 2. С. 111–124.
2. Бляхарський Я. С. Визначення девелоперської діяльності як окремого виду економічної діяльності. *Університетські наукові записки*. 2020. № 3–4(75–76). С. 234–248.
3. Бляхарський Я. С. Місце девелоперського договору серед договорів у будівельній галузі. *Університетські наукові записки*. 2020. № 6 (78). С. 199–209.
4. Бляхарський Я. С. Девелоперський договір: поняття і характеристика. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2021. № 5. С. 78–81.
5. Бляхарський Я. С. Види девелоперської діяльності у сфері будівництва. *Visegrad Journal on Human Rights*. 2021. № 1. С. 299–303.
6. Bliakharskyi Y. Developer as a Special Business Entity in the Field of construction. *Art and Science*. 2021. № 2. С. 49–65.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження обговорювались на засіданнях кафедри трудового, земельного та господарського права Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова у 2018–2021 роках. Основні положення і результати виконаного дослідження оприлюднені на таких конференціях: Друга Міжнародна науково-практична конференція «Будівельне право: проблеми теорії і практики» (Київ, 6 грудня 2018 р.); Міжнародна науково-практична конференція «Вісімнадцяті осінні юридичні читання» (Хмельницький, 25 жовтня 2019 р.); Міжнародна науково-практична конференція «Будівельне право: проблеми теорії і практики» (Київ, 4 грудня 2019 р.); XXIV щорічна звітна наукова конференція науково-педагогічних працівників, докторантів та аспірантів «Управлінські та правові засади забезпечення розвитку України як європейської держави» (Хмельницький, 27 квітня–30 квітня 2020 р.); VI Міжнародна науково-практична конференція «Science, society, education: topical issues and development prospects» із заочною

формою участі (Харків, 10–12 травня 2020 р.); Міжнародна науково-практична конференція «Дев'ятнадцяті осінні юридичні читання» (Хмельницький, 23 жовтня 2020 р.); Всеукраїнська науково-практична конференція «Договір як універсальна форма правового регулювання» (Івано-Франківськ, 26 березня 2021 р.); III Міжнародна науково-практична конференція «Global and regional aspects of sustainable development» (Копенгаген, 4–5 травня 2021 р.); IV Міжнародна науково-практична конференція «Scientific community: interdisciplinary research» (Гамбург, 18–19 травня 2021 р.).