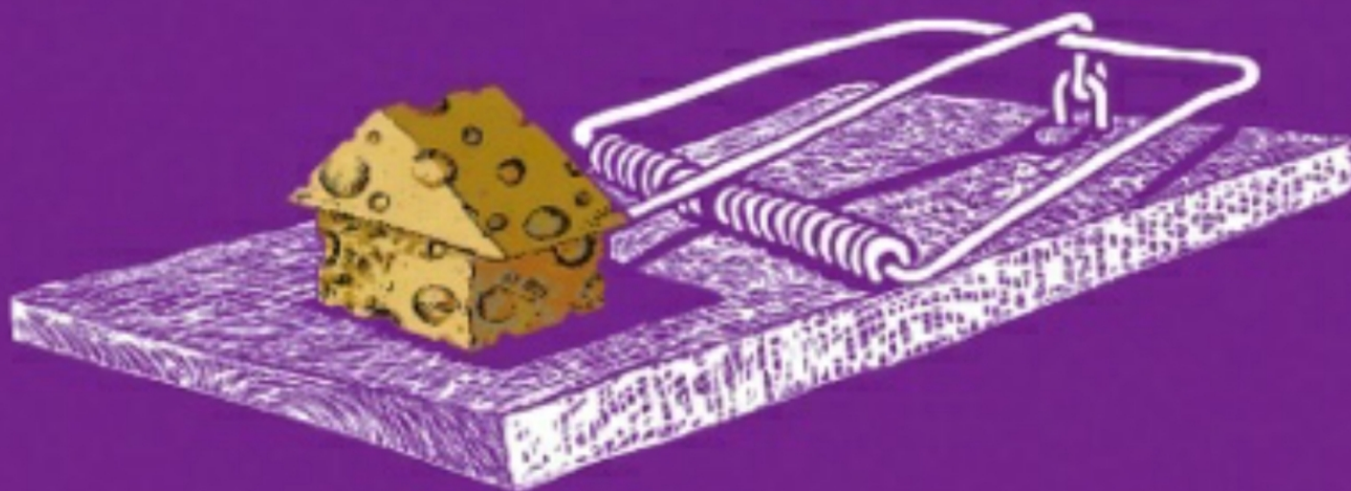




В.В. Неделько О.Н. Саутина К.А. Сичинский

РУКОВОДСТВО ПО ПРОДАЖЕ И ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА ТОРГАХ

скелеты в шкафу
и юридические тонкости



12+

Василий Неделько

**Руководство по продаже и покупке
недвижимости на торгах. Скелеты
в шкафу и юридические тонкости**

«ЛитРес: Самиздат»

2021

Неделько В. В.

Руководство по продаже и покупке недвижимости на торгах.
Скелеты в шкафу и юридические тонкости / В. В. Неделько —
«ЛитРес: Самиздат», 2021

Руководство представляет собой обобщение опыта авторов по сопровождению сделок с недвижимостью, накопленного более чем за 20-летний период практики, в котором даны практические рекомендации для лиц, собирающихся продавать или приобретать недвижимость на торгах. На примере реальных кейсов в простой и доступной форме изложены общие понятия о торгах и правила участия в них. Основной акцент сделан на обзор особенностей, отличающих процесс покупки недвижимости на торгах от обычных «переговорных» сделок. Для покупателей приведена удобная гид-схема с перечнем действий, которые целесообразно предпринять для безопасной и выгодной покупки недвижимости на торгах. Рассмотрены основные стратегии покупателей и продавцов на торгах, которые определяют конечную цену недвижимости. Для широкого круга читателей: лиц, имеющих намерение продать или приобрести недвижимость на торгах, арбитражных управляющих, юристов, агентов по недвижимости и др. Книга рекомендована НИУ ВШЭ в качестве учебного пособия.

Содержание

От авторов	5
Об авторах	6
ВВЕДЕНИЕ, или О чем эта книга и кому она адресована?	8
ЧАСТЬ I. ПОЧЕМУ ИМЕННО ТОРГИ?	10
Введение в часть I	10
ГЛАВА 1. Зачем покупать и продавать недвижимость на торгах?	11
* * *	11
1.1. Зачем собственники продают недвижимость на торгах?	11
1.2. Зачем покупатели участвуют в торгах?	13
ГЛАВА 2. Основные стратегии продавцов и покупателей на торгах	15
* * *	15
2.1. Обзор наиболее часто встречающихся на практике соотношений интересов собственника недвижимости и других лиц при продаже имущества на торгах	15
2.2. Чтобы продать как можно дороже, заинтересованные лица:	20
2.3. Чтобы продать как можно дешевле нужному покупателю, заинтересованные лица:	21
ЧАСТЬ II. ОСОБЕННОСТИ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ НА ТОРГАХ	23
Введение в часть II или Чем покупка недвижимости на торгах отличается от покупки в результате переговоров	23
Особенность первая. Неравновесное положение сторон и «присоединительный» характер договора	25
Особенность вторая. Жесткий дедлайн и мало времени для принятия решения	30
Особенность третья. Мало информации об объекте	36
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Василий Неделько, Ольга Саутина, Константин Сичинский Руководство по продаже и покупке недвижимости на торгах. Скелеты в шкафу и юридические тонкости

От авторов

Идею написать книгу об особенностях сделок с недвижимостью, совершаемых на торгах, нам подсказали постоянные клиенты, и читатели нашей книги *«Как купить или продать коммерческую недвижимость с максимальной отдачей. Правовые инструменты для заключения выгодной сделки»*.

На дворе стоял сентябрь 2020 г. С момента снятия ограничений прошло всего три месяца, и были свежи воспоминания о локдауне, когда количество сделок резко сократилось, никто не знал, как повлияет эпидемия на бизнес, а некоторые аналитики пророчили крах рынку коммерческой недвижимости.

Однако за прошедшие с момента прекращения локдауна три месяца стало ясно, что эти аналитики ошиблись: сразу после снятия ограничений, рынок недвижимости начал скачкообразно расти, а к сентябрю среднемесячное количество сделок значительно превысило докризисный уровень и цены устремились вверх.

Кроме того, к нам чаще стали обращаться клиенты, планирующие сделки с недвижимостью на торгах. Инвесторы, которые сохранили деньги, хотели дешево купить недвижимость, реализуемую с торгов, а собственники, вынужденные продавать свои объекты, – спрашивали, как это сделать выгоднее.

Когда очередной заказчик, прочитав нашу книгу о сделках с коммерческой недвижимостью, спросил, нет ли у нас такого же практически применимого пособия по торгам, мы поняли, что пришло время доверить накопленный нами опыт бумаге.

Чтобы сделать новую книгу максимально полезной и беспристрастной, мы пообщались с владельцами торговых площадок, сервисов по поиску недвижимости, арбитражными управляющими, оценщиками, банкирами, судебными приставами. Выяснили их взгляд на торги и убедились, что не всегда наши мнения совпадают. Поэтому в книге отражен не только наш взгляд на торги, но и мнение экспертов, подтверждающее наши выводы или предлагающее альтернативное видение проблемы. Убеждены, что читатели сами примут решение, чье мнение им ближе.

Несмотря на то, что на титульном листе написано, что перед вами учебно-практическое пособие, на самом деле, наша книга – полноценный практический путеводитель по покупке и продаже недвижимости на торгах для инвесторов, собственников и юристов. Мы постарались показать процесс торгов с разных сторон баррикад. Рекомендации, изложенные в книге, помогут сделать покупку и продажу недвижимости на торгах безопасной и выгодной.

Книга является логическим продолжением своей предшественницы *«Как купить и продать коммерческую недвижимость с максимальной отдачей. Правовые инструменты для заключения выгодной сделки»*, и мы надеемся, что она будет не менее полезной!

10.07.2021

В. Неделько, К. Сичинский, О. Саутина

Об авторах

НЕДЕЛЬКО Василий Владимирович



Управляющий партнер Юридической компании «Неделько и партнеры». Руководитель, соавтор и преподаватель программы переподготовки «Специалист по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью» Института юридического менеджмента Высшей школы юриспруденции и администрирования НИУ ВШЭ. Автор и преподаватель учебного курса «Практические аспекты заключения договоров на примере сделок с коммерческой недвижимостью» МГЮА им. Кутафина. Соавтор книги «Как купить или продать коммерческую недвижимость с максимальной отдачей. Правовые инструменты для заключения выгодной сделки.» Автор научно-практических статей на различную юридическую тематику.

САУТИНА Ольга Николаевна



Старший партнер, руководитель практики «Сопровождение сделок с коммерческой недвижимостью» в Юридической компании «Неделько и партнеры». Соавтор и преподаватель программы переподготовки «Специалист по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью» Института юридического менеджмента Высшей школы юриспруденции и админи-

стрирования НИУ ВШЭ. Соавтор книги «Как купить или продать коммерческую недвижимость с максимальной отдачей. Правовые инструменты для заключения выгодной сделки». Автор научно-практических статей в области правовой экспертизы и юридического сопровождения сделок с недвижимостью.

СИЧИНСКИЙ Константин Александрович



Заместитель руководителя по научной и аналитической работе Юридической компании «Неделько и партнеры». Адвокат, руководитель адвокатского кабинета Союза адвокатов РМ. RM Doctor of Philosophy (PhD) in Law (кандидат юридических наук РМ). Научный исследователь, член Профильного научного семинара по защите диссертационных работ Института Юридических, Политических и Социологических Исследований. Заместитель руководителя, соавтор и преподаватель программы переподготовки «Специалист по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью» Института юридического менеджмента Высшей школы юриспруденции и администрирования НИУ ВШЭ. Автор многочисленных научных и научно-практических статей на различную юридическую тематику.

ВВЕДЕНИЕ, или О чем эта книга и кому она адресована?

Перед вами книга *«Руководство по покупке и продаже недвижимости на торгах: скелеты в шкафу и юридические тонкости»*.

О чем эта книга, какую цель она преследует и кому адресована?

Лежащая перед вами книга – не учебник, а учебно-практическое пособие. Цель учебника – дать знания. Цель учебно-практического пособия – помочь научиться достигать необходимого практического результата.

И наша книга предназначена, в первую очередь, не для тех, кто хочет изучить порядок покупки и продажи недвижимости на торгах (хотя и в этом она также поможет), а для тех, кто задумался о возможности купить или продать недвижимость на торгах, и кому важно найти ответы на три главных вопроса:

- Чем сделки, совершаемые на торгах, отличаются от «обычных» сделок с недвижимостью?
- Какие «скелеты» ждут покупателя или продавца недвижимости на торгах, и что нужно знать, чтобы избежать проблем и совершить сделку максимально выгодно?
- И наконец, почему именно торги?

Поэтому при написании книги мы исходили из того, что наш читатель либо уже имеет некоторый опыт в покупке или продаже недвижимости, либо, по крайней мере, уже прочитал нашу предыдущую книгу. И значит, ему неинтересно вновь читать о том, как проверить недвижимость, продавца или покупателя, как убедиться, что недвижимость может быть использована для целей покупателя, и сколько придется еще вложить для этого денег в приобретенный объект, или как правильно подготовить недвижимость к продаже. Обо всем этом мы уже рассказали подробно в нашей прошлой книге, и нет необходимости повторяться.

Цель же этой книги – рассказать читателю об особенностях купли-продажи недвижимости на торгах. Именно об *особенностях*, о тех самых «скелетах», с которыми участники «обычной» купли-продажи недвижимости почти не сталкиваются (или сталкиваются гораздо реже), и от чего в конечном счете зависит «выиграете» вы, выбрав торги, или проиграете. И неважно, о жилой или коммерческой недвижимости идет речь, покупатель вы или продавец: с особенностями, о которых мы расскажем, вы столкнетесь и в одном, и в другом случае.

И именно эта цель, именно желание рассказать вам о том, что приходит только с многолетним опытом, и о чем, как считается, нельзя узнать из книг, заставили нас при написании этой книги отступить от обычного принципа построения «от общего к частному».

Мы понимаем, что читатели ждут от нас, в первую очередь, не общие понятия, а *особенности, секреты и советы*. И поэтому именно с них, не откладывая в долгий ящик, мы и решили начать книгу.

Однако это вовсе не значит, что мы оставили без внимания вопросы, связанные с общими понятиями о торгах, правилами участия в них и их правовым регулированием (то есть ту самую *учебную*, а не практическую часть пособия). Те из наших читателей, у кого такие вопросы возникнут, обязательно найдут на них ответы в Части IV, представляющей собой не что иное, как учебное пособие в вопросах и ответах, посвященное правовому регулированию торгов по продаже недвижимости в Российской Федерации.

Именно поэтому наша книга будет полезна как тем, кто сам намерен участвовать в торгах, так и тем, кто занимается их организацией и юридическим сопровождением: арбитражным управляющим, адвокатам, юристам, риелторам.

И конечно, особенно полезна она будет всем обучающимся по программе профессиональной переподготовки «Специалист по юридическому сопровождению сделок с недвижимостью», для которой она является рекомендованным учебным пособием.

ЧАСТЬ I. ПОЧЕМУ ИМЕННО ТОРГИ?

Введение в часть I

В классическом представлении купля-продажа имущества по свободной (нефиксированной) цене – это результат договоренности сторон, достигнутой в ходе столкновения интересов продавца, который хочет *продать подороже*, и покупателя, который хочет *купить подешевле*.

И если в теории такое столкновение интересов должно всегда порождать равновесную, а следовательно, справедливую цену, то на практике все обстоит несколько сложнее.

Это связано в первую очередь с тем, что процесс прямых переговоров предполагает такой важный этап, как *согласование цены*, а умение торговаться – искусство, которое дано не каждому.

Поэтому теоретически как для продавца, так и для покупателя одним из наиболее эффективных способов определения действительно равновесной рыночной цены должна быть купля-продажа имущества на *торгах*, которые представляют собой не что иное, как механизм формирования цены, основанный на принципе свободной конкуренции потенциальных покупателей.

Правда, достижение такой равновесной цены и в случае торгов является, скорее, идеалом, к которому следует стремиться, поскольку на практике часто существует целый ряд дополнительных факторов, которые могут ее существенно отклонять как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения (о тех из них, что присущи именно торгам, мы обязательно расскажем вам далее).

Таким образом, скорее, можно сказать, что *торги – это способ заставить потенциального покупателя предложить за имущество наивысшую приемлемую для него цену под угрозой приобретения имущества другим возможным покупателем*.

И недвижимость в данном случае не является исключением.

Напротив, из-за ее сравнительно высокой стоимости применение механизма торгов для формирования цены недвижимости может быть даже более актуальным, чем для других видов имущества.

Однако не только надежда покупателя или продавца найти наиболее выгодную цену предопределяет заметный рост популярности данного сегмента рынка недвижимости.

Поскольку торги направлены на формирование наиболее высокой продажной цены, именно данную форму заключения договора государство сделало *обязательной* для тех случаев, когда интерес в продаже имущества по наивысшей цене из частного становится публичным:

- в случае приватизации государственного или муниципального имущества;
- в случае принудительной продажи имущества должника (в ходе реализации заложенного имущества и (или) имущества должника в исполнительном производстве или в процедуре банкротства).

Не секрет, что далеко не всем экономическим агентам и индивидуальным предпринимателям удалось «пережить» последствия тяжелейшего удара, который нанесла пандемия COVID-19 экономике и бизнесу в 2020 г. Поэтому нет ничего удивительного и в том, что в конце 2020-го и в начале 2021 г. значительно выросло число исполнительных производств² и банкротных процедур³, а значит, и число торгов по реализации имущества, в том числе недвижимого.

² См.: Банкротства в России: итоги I кв. 2021 года: Статистический релиз Федресурса // <https://bit.ly/3hnwAe0>

³ Итоговый доклад о результатах деятельности ФССП России в 2020 году. С. 4 // <https://bit.ly/3xszzr8>

ГЛАВА 1. Зачем покупать и продавать недвижимость на торгах?

* * *

Существует распространенное мнение: «Покупать недвижимость на торгах стоит только в том случае, если она существенно дешевле рынка».

Получается, что любой собственник, выставляющий свой объект на продажу с торгов, априори рассчитывает продать его дешевле, чем при прямой продаже обычными методами. Но откуда такая благотворительность и кто эти добрые люди?

Может быть, все дело в том, что собственники вынуждены продавать свое имущество с торгов в силу требований законодательства или по каким-то иным причинам? Другими словами, продажа с торгов – это от безысходности и по принуждению?

Так ли это?

Алексей Китов, директор по развитию ООО «Межрегиональная электронная торговая система» (ООО «МЭТС»), утверждает, что в их системе уже много лет сохраняется тенденция к увеличению числа лотов, в которых собственники добровольно решили продать свои объекты недвижимости именно на торгах. Это так называемые *коммерческие торги*. Причем немало таких объектов, цена на которые в ходе торгов может увеличиться в несколько раз. Одним из показательных примеров, в частности, является продажа земельного участка в восемь раз дороже начальной цены: цена продажи составила 1 340 600 руб. при начальной цене лота в 166 000 руб.

Получается, что большое число собственников идут на продажу своих объектов с торгов именно для того, чтобы продать их как можно дороже.

Почему же тогда покупатели приходят на торги, намереваясь приобрести недвижимость существенно дешевле? Кто же ошибается – продавец или покупатель?

На самом деле правы и те и другие.

Попробуем понять причины, заставляющие покупателей и продавцов приходить на торги с противоположными интересами и заключать взаимовыгодные сделки. Начнем с мотивов продавцов.

1.1. Зачем собственники продают недвижимость на торгах?

Часть собственников *вынуждены* продавать свою недвижимость на торгах в силу требований закона, но часть это делает абсолютно *добровольно*.

В зависимости от того, является ли проведение торгов *обязательным* или выбор такой формы продажи носит *добровольный* характер, можно выделить следующие три группы⁴:

1) торги проводятся **обязательно** в случае:

а) *приватизации*, т. е. продажи государственного и муниципального имущества;

б) продажи имущества должника в ходе *исполнительного производства* (так называемые публичные торги);

в) продажи имущества *несостоятельного должника (банкрота)*;

2) продажа имущества государственных корпораций, государственных компаний, акционерных обществ с долей участия Российской Федерации более 50 % проводится с торгов почти обязательно.

⁴ Подробнее см.: часть IV, вопрос 2 «Какие бывают торги?».

Дело в том, что таким компаниям государство рекомендует осуществлять продажу по результатам проведения конкурентных процедур с соблюдением принципов публичности, открытости, прозрачности, конкурентности и возмездности в соответствии со ст. 447 и 448 Гражданского кодекса РФ.

И пусть, в отличие от первой рассмотренной группы, проведение торгов в данном случае является необязательным требованием, а лишь рекомендацией, однако, учитывая, что эта рекомендация исходит со стороны государства, к ней стоит прислушаться и продавцам, и покупателям.

Иными словами, в данном случае реализация имущества проходит в добровольно-принудительном порядке;

3) по добровольному решению собственника имущество чаще всего реализуется на торгах в одном из следующих случаев:

а) собственник предполагает, что использование механизма торгов (а именно аукциона на повышение) позволит ему продать недвижимость дороже, чем в результате прямых переговоров;

б) продажа имущества через торги предусмотрена локальными (внутренними) актами организации (в особенности в случае акционерных обществ с большим числом акционеров);

в) имущество принадлежит нескольким собственникам, которые не могут договориться о конкретных условиях его продажи (цена, покупатель и т. д.);

г) собственник хочет продать имущество с торгов определенному покупателю по официальной стоимости ниже рыночной цены, чтобы исключить последующее оспаривание сделки в рамках процедуры банкротства, которая может быть инициирована в отношении продавца в будущем (в том числе это может быть прикрытием вывода активов).

По последнему пункту нужно сразу внести пояснения.

В рамках банкротства могут быть оспорены так называемые «подозрительные» сделки, которые привели к отчуждению имущества при неравноценном встречном исполнении обязательств другой стороной сделки, в том числе если рыночная стоимость переданного должником имущества *существенно превышает полученные должником денежные средства от его реализации*. Такие сделки могут быть признаны судом *ничтожными*, если они произошли в течение трех лет до принятия заявления о признании должника банкротом или после принятия указанного заявления⁵.

Рыночная стоимость – категория относительная. Она определяется заключениями независимых оценщиков и экспертов, привлеченных судом. Выводы различных оценщиков могут существенно отличаться друг от друга.

Кроме того, все недвижимое имущество имеет кадастровую стоимость, которую можно увидеть в выписке из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН). В идеале кадастровая стоимость должна соответствовать рыночной. Но на практике расхождения могут быть многократными как в одну, так и в другую сторону.

Теперь представим, что собственнику срочно нужно продать участок земли сельскохозяйственного назначения, находящийся в неудачном месте и имеющий многократно завышенную кадастровую стоимость. Теоретически можно попытаться снизить кадастровую стоимость, но эта процедура может длиться 6—12 месяцев без гарантии результатов.

Собственник находит единственного покупателя, но покупатель готов заплатить не более 10 % кадастровой (рыночной стоимости). Собственник рад и этой сумме, но что если в течение трех лет начнется банкротство продавца?

⁵ Подробнее см.: ст. 61.1—61.9 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и постановление Пленума ВАС РФ от 30.04.2009 № 32 «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием сделок по основаниям, предусмотренным Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)»».

В ходе процедуры банкротства такая сделка, скорее всего, будет признана недействительной. Земельный участок вернется в собственность продавца-банкрота, а покупатель будет включен в реестр кредиторов на общих основаниях. То есть, скорее всего, останется и без денег, и без земельного участка.

Так вот, если бы в рассматриваемом примере продавец продал бы участок тому же покупателю, но на торгах, такая сделка уже не подлежала бы расторжению судом, так как в случае продажи имущества на торгах цена продажи и является рыночной. Никакой отчет оценщика ее не опровергнет.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА:



Алексей Китов

Директор по развитию Электронной торговой площадки «МЭТС» (Межрегиональная электронная торговая система)

Сделки, совершенные на торгах, гораздо сложнее признать недействительными в случае последующего банкротства продавца.

В отличие от типового маркетплейса, сделка, совершенная через электронные торги, безопасна с юридической точки зрения. За прошлый год количество банкротств выросло на 72,6 %. Увы, никто не может дать гарантию, что продавец в течение трех лет с момента продажи не столкнется с процедурой банкротства. Если это произойдет, то обычную сделку арбитражный суд расценит как вывод активов должника и признает ее недействительной.

В результате покупатель может потерять право на приобретенное имущество. Чтобы не столкнуться с таким риском, сделку купли-продажи надо проводить через организованные торги.

Таким образом, *продажа имущества на торгах является защитой от оспаривания сделки в процедуре банкротства и может быть одной из причин добровольного решения собственника реализовывать свою недвижимость на торгах.*

Итак, мы определились с мотивами продавцов. Перейдем к покупателям.

1.2. Зачем покупатели участвуют в торгах?

Казалось бы, покупателей точно никто не может заставить приобретать недвижимость на торгах. Зачем же им нужны эти сложности?

Причина 1 — желание купить дешевле рынка.

Да, действительно, некоторые объекты на торгах можно купить существенно дешевле рынка.

Но, как правило, это объекты с обременениями, «сомнительной историей» или иными неприятными сюрпризами.

Поэтому их дешевизна может быть очень условной, так как потребуются еще вложить средства для приведения недвижимости в нормальное состояние.

В некоторых ситуациях действительно можно купить «чистый» объект дешево. Иногда это просто удача, но чаще – плод реализации грамотной стратегии.

Об этом поговорим чуть позже.

Причина 2 — желание купить конкретный объект, который иначе как на торгах купить невозможно.

Здесь все очень просто. Покупатель нацелился на конкретный объект недвижимости, который собственник вынужден по тем или иным причинам (см. выше) продавать на торгах.

Другого законного варианта купить желаемый объект просто не существует.

Причина 3 — желание обезопасить себя от оспаривания сделки в возможной последующей процедуре банкротства продавца.

Здесь мотивы продавца и покупателя совпадают. Мы подробно рассмотрели эту ситуацию выше, в подп. «г» п. 3.

Итак, мы изучили мотивы продавцов и покупателей, благодаря которым они встречаются на торгах.

Теперь остается понять: как кому-то удастся купить дешевле, а кому-то продать дороже рыночных цен и кому удастся зарабатывать на торгах экстр-прибыль?

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



Сергей Мокрушин

Адвокат, Председатель коллегии адвокатов «Мокрушин и партнеры». Арбитражный управляющий, член СРО «Центральное агентство арбитражных управляющих»

На практике часто получается, что покупка недвижимости по цене «сильно ниже рынка», – это только видимость.

Неквалифицированные покупатели не вникают в подробности, не анализируют конкурсную документацию и полагаются на принцип «купим и потом разберемся». Как правило, такими покупателями выступают граждане, у которых есть деньги, и они считают, что, купив недвижимость дешевле рыночной стоимости, они смогут потом со всем разобраться.

В реальности же часто получается, что устранить проблемы и затем перепродать приобретенную на торгах недвижимость дороже – просто невозможно.

ГЛАВА 2. Основные стратегии продавцов и покупателей на торгах

* * *

Одной из особенностей торгов является то, что в процессе совершения сделки могут участвовать не только покупатель и продавец, но и арбитражный управляющий, пристав, электронная торговая площадка и т. д.

Все они играют особые роли, их интересы могут не совпадать, и от этого может существенным образом меняться не только поведение участвующих в процессе торгов по недвижимости лиц, но и избранная ими стратегия поведения.

2.1. Обзор наиболее часто встречающихся на практике соотношений интересов собственника недвижимости и других лиц при продаже имущества на торгах

В табл. 2.1–2.4 мы подготовили краткий обзор наиболее часто встречающихся на практике соотношений интересов собственника недвижимости и других лиц, участвующих в продаже имущества на торгах.

Предлагаем нашим читателям для начала изучить эти таблицы, а затем мы представим по ним дополнительные пояснения.

Таблица 2.1. Продажа имущества в процедуре банкротства. Возможные интересы сторон

Продажа имущества в процедуре банкротства			
Действующие лица	<ol style="list-style-type: none">1. Кредиторы (кредитор) — лица (лицо), имеющие (ее) финансовые требования к должнику и включенные(ое) в реестр требований кредиторов.2. Основной кредитор — кредитор, размер требований которого превышает 50% общего размера требований кредиторов, благодаря чему его голос решающий на собраниях кредиторов.3. Должник, собственник недвижимости, банкрот — физическое или юридическое лицо, чье имущество (в том числе недвижимое) реализуется в рамках процедур банкротства для погашения требований кредиторов.4. Арбитражный управляющий (далее — АУ) — лицо, назначенное арбитражным судом для проведения процедуры банкротства должника.5. Покупатель — лицо, которое купит недвижимое имущество на торгах, инициированных АУ.6. Инициатор торгов — лицо, инициирующее торги (в процедуре банкротства продажу имущества на торгах инициирует АУ)		
Инициатор торгов и его интерес	Описание ситуации	Задачи инициатора торгов	Задача собственника недвижимости
Арбитражный управляющий, действующий в интересах должника	Банкротство инициировано должником, которому официально или неофициально удалось	Вариант 1. Продать как можно дороже кому угодно, чтобы рассчитаться с кредиторами.	Совпадает с задачами АУ

Инициатор торгов и его интерес	Описание ситуации	Задачи инициатора торгов	Задача собственника недвижимости
	убедить АУ действовать в интересах должника ⁶ . Данная ситуация противоречит требованиям законодательства!	<i>Вариант 2. Продать дорого нужному покупателю, который связан с основным кредитором и должником, с расчетом, что большая часть денег от реализации поступит основному кредитору, подконтрольному должнику (по сути, деньги перейдут из кармана в карман)⁷</i>	
		<i>Вариант 3. Продать как можно дешевле «нужному» покупателю, связанному с должником</i>	
Арбитражный управляющий, действующий в интересах кредиторов	АУ был выбран независимым от должника кредитором, который первым подал заявление о банкротстве, либо АУ заменили при переходе из одной процедуры банкротства в другую. В любом случае в данной ситуации АУ контролируется и работает в интересах общего собрания кредиторов либо основного кредитора	<i>Вариант 1. Продать как можно дороже кому угодно, чтобы рассчитаться с кредиторами. Вариант 2. Продать дорого «нужному» покупателю, который связан с основным кредитором, с расчетом, что большая часть денег от реализации поступит основному кредитору (см. прим. 7). Где оно? Вариант 3. Продать как можно дешевле «нужному» покупателю, связанному с основным кредитором</i>	Если должник хочет оставить недвижимость за собой, обеспечив ее покупку по минимальной цене «своим» покупателем, он может противостоять АУ, искусственно занижая стоимость объекта. Поэтому он будет работать против вариантов 1—3. Если должник смирился с потерей недвижимости, он будет стремиться продать ее как можно дороже, поддерживая вариант 1 и противодействуя вариантам 2—3

⁶ Следует отметить, что право выбора АУ принадлежит кредитору, который первым подаст в суд заявление о признании должника банкротом. Возможность замены АУ существует при переходе из одной процедуры в другую, например из наблюдения – в конкурсное производство. Также собрание кредиторов имеет право выбрать нового АУ при освобождении или отстранении предыдущего. При подаче заявления самим должником саморегулируемую организацию, из которой будет назначен АУ, выбирает суд. Поэтому формально должник не может влиять на назначение АУ. Однако на практике применяются схемы, которые позволяют должнику назначить «своего» АУ. Например, когда заявление о банкротстве подает де-факто связанный с должником кредитор. Подробнее см.: ст. 45, 83, 97, 144 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

⁷ Деньги, полученные от реализации имущества должника, попадают в общую конкурсную массу и потом распределяются между всеми кредиторами пропорционально их размеру требования. В данном варианте предполагается, что покупатель и основной кредитор контролируются и финансируются одними и теми же лицами. Основной кредитор выкупил практически 100 % требований других кредиторов с большим дисконтом. Поэтому деньги, уплаченные покупателем за недвижимость, попадают в конкурсную массу и оттуда попадают на счет основного кредитора. По сути, в данной ситуации покупатель покупает недвижимость по цене выкупа права требования у других кредиторов + стоимость банкротства. Хотя внешне это выглядит, как будто покупатель купил недвижимость по рыночной стоимости.

Инициатор торгов и его интерес	Описание ситуации	Задачи инициатора торгов	Задача собственника недвижимости
Арбитражный управляющий, действующий в собственных интересах	Требования к должнику распределены между множеством мелких кредиторов, которые уже «устали» от банкротства и ведут себя пассивно, поэтому АУ сам определяет тактику банкротства, или структуры, связанные с АУ, выкупили большую часть требований кредиторов, поэтому де-факто АУ работает сам на себя	<p><i>Вариант 1.</i> Продать как можно дороже кому угодно, чтобы рассчитаться с кредиторами.</p> <p><i>Вариант 2.</i> Продать дорого «нужному» покупателю, который связан с АУ, с расчетом, что большая часть денег от реализации поступит кредиторам, связанным с АУ (см. предыдущее примечание)</p> <p><i>Вариант 3.</i> Продать как можно дешевле «нужному» покупателю, связанному с АУ</p>	<p>Если должник хочет сохранить недвижимость, обеспечив ее покупку по минимальной цене «своим» покупателем, он может попытаться противостоять АУ, искусственно занижая стоимость объекта. Поэтому он будет работать против вариантов 1—3.</p> <p>Если должник смирился с потерей недвижимости, он будет стремиться продать ее как можно дороже, поддерживая вариант 1 и противодействуя вариантам 2, 3</p>

Таблица 2.2. Продажа имущества в ходе исполнительного производства. Возможные интересы сторон

Продажа имущества в ходе исполнительного производства	
Действующие лица	<ol style="list-style-type: none"> 1. Судебный пристав-исполнитель (далее — пристав) — должностное лицо, непосредственно осуществляющее функции по принудительному исполнению судебных решений, актов других органов и должностных лиц. 2. Кредиторы (кредитор) — лица (лицо), имеющие(ее) финансовые требования к должнику и инициировавшие (ее) открытие исполнительного производства⁸. 3. Особый кредитор — кредитор, которому пристав по каким-либо причинам оказывает «особое содействие». 4. Должник, собственник недвижимости — физическое или юридическое лицо, чье имущество (в том числе недвижимое) реализуется в рамках исполнительного производства для погашения требований кредиторов. 5. Покупатель — лицо, которое купит недвижимое имущество на торгах, инициированных приставом. 6. Инициатор торгов — в ходе исполнительного производства продажу имущества на торгах инициирует пристав

Инициатор торгов и его интерес	Описание ситуации	Задачи инициатора торгов	Задача собственника недвижимости
Пристав в интересах должника	Пристав по каким-либо причинам старается помочь должнику, даже, возможно, в ущерб интересам кредиторов. Данная ситуация противоречит требованиям законодательства!	<i>Вариант 1.</i> Продать как можно дороже кому угодно, чтобы расчитаться с кредиторами. <i>Вариант 2.</i> Продать как можно дешевле «нужному» покупателю, связанному с должником	Совпадает с задачами пристава
Пристав, действующий в интересах кредиторов	Пристав в соответствии с требованиями закона осуществляет действия, направленные на реализацию имущества и погашение требований кредиторов. В некоторых случаях по каким-либо причинам пристав старается помочь особому кредитору, даже, возможно, в ущерб интересам остальных кредиторов	<i>Вариант 1.</i> Продать как можно дороже кому угодно, чтобы расчитаться с кредиторами. <i>Вариант 2.</i> Продать как можно дешевле «нужному» покупателю, связанному с особым кредитором	Если должник хочет оставить недвижимость за собой, обеспечив ее покупку по минимальной цене «своим» покупателем, он может пытаться противостоять приставу, искусственно занижая стоимость объекта. Поэтому он будет работать против вариантов 1—2
			Если должник смирился с потерей недвижимости, он будет стремиться продать ее как можно дороже, поддерживая вариант 1 и противодействуя варианту 2
Пристав, действующий в собственных интересах	Требования к должнику распределены между множеством мелких кредиторов, которые уже «устали» от исполнительного производства и ведут себя пассивно. Поэтому пристав сам определяет тактику реализации имущества. При этом он может действовать в интересах кредиторов, надлежащим образом выполняя свои обязанности, либо иметь свой собственный мотив, возможно, в ущерб интересам кредиторов	<i>Вариант 1.</i> Продать как можно дороже кому угодно, чтобы расчитаться с кредиторами. <i>Вариант 2.</i> Продать как можно дешевле «нужному» покупателю, связанному с приставом	Если должник хочет оставить недвижимость за собой, обеспечив ее покупку по минимальной цене «своим» покупателем, он может пытаться противостоять приставу, искусственно занижая стоимость объекта. Поэтому он будет работать против вариантов 1—2. Если должник смирился с потерей недвижимости, он будет стремиться продать ее как можно дороже, поддерживая вариант 1 и противодействуя варианту 2

8

Если кредитор один, исполнительное производство открывается на основании его заявления и выданного судом исполнительного листа. В этом случае денежные средства, полученные от реализации имущества, пойдут на погашение требований кредитора, оплату исполнительского сбора в размере 7 %, затрат на проведение торгов. Остаток денежных средств получит сам должник. Если кредиторов несколько, открывается сводное исполнительное производство. В этом случае деньги от реализации имущества будут делиться между всеми кредиторами пропорционально их размеру требования. Подробнее см.: ст. 110 Федерального закона от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве».

Таблица 2.3. Продажа имущества в силу требования закона или внутренних корпоративных процедур. Возможные интересы сторон

Продажа имущества в силу требования закона или внутренних корпоративных процедур			
Действующие лица	<ol style="list-style-type: none"> 1. Собственник недвижимости — юридическое лицо, обязанное в силу требования закона (по 44-ФЗ и 223-ФЗ) или внутренних корпоративных процедур продавать свое недвижимое имущество на торгах. 2. Покупатель — лицо, которое купит недвижимое имущество на торгах. 3. Особый бенефициар — руководитель юридического лица, профильного департамента либо иное лицо, которое по каким-либо причинам может влиять на решение о продаже имущества, оценку недвижимости и процедуры торгов. 4. Инициатор торгов — в данной ситуации торги инициирует собственник недвижимости 		
Инициатор торгов и его интерес	Описание ситуации	Задачи инициатора торгов	Задача собственника недвижимости
Собственник недвижимости, действующий в собственных интересах	Уполномоченные органы юридического лица — собственника недвижимости надлежащим образом выполняют свои обязанности и стараются реализовать недвижимость для достижения поставленных целей	Продать недвижимость как можно дороже кому угодно на аукционе или продать недвижимость как можно дороже лицу, отвечающему определенным требованиям и предложившему наилучшие условия на конкурсе	Совпадает с задачами инициатора торгов
Собственник недвижимости, действующий в интересах особого бенефициара	Уполномоченные органы юридического лица — собственника недвижимости по каким-либо причинам стараются действовать в интересах особого бенефициара, даже, возможно, в ущерб собственнику — юридическому лицу. Данная ситуация противоречит требованиям законодательства!	<p>Вариант 1. Продать как можно дороже кому угодно.</p> <p>Вариант 2. Продать как можно дешевле «нужному» покупателю, связанному с особым бенефициаром</p>	Совпадает с задачами инициатора торгов

Таблица 2.4. Продажа имущества на торгах по добровольному решению собственника. Возможные интересы сторон

Продажа имущества на торгах по добровольному решению собственника (коммерческие торги)			
Действующие лица	<ol style="list-style-type: none"> 1. Собственник недвижимости — юридическое или физическое лицо, добровольно принявшее решение продать свое недвижимое имущество на торгах. 2. Покупатель — лицо, которое купит недвижимое имущество на торгах. 3. Инициатор торгов — в данной ситуации торги инициирует собственник недвижимости 		
Инициатор торгов и его интерес	Описание ситуации	Задачи инициатора торгов	Задача собственника недвижимости
Собственник недвижимости, действующий в собственных интересах	Собственник недвижимости сам принял решение продать имущество на торгах, поэтому действует в своих интересах	<p>Вариант 1. Продать как можно дороже кому угодно.</p> <p>Вариант 2. Продать за определенную цену «нужному» покупателю⁹</p>	Совпадает с задачами инициатора торгов

⁹

Не всегда собственник продает недвижимость на торгах с целью получить за нее наибольшую цену. В некоторых случаях торги проводятся с целью передать право собственности на недвижимость другому лицу с минимальной официальной стоимостью сделки, к примеру, для предотвращения дальнейшего оспаривания сделки в ходе процедуры банкротства продавца — собственника недвижимости, которая может начаться через некоторое время. То есть в данном случае торги проводят с целью прикрыть вывод актива на другое лицо.

Итак, в зависимости от причины продажи недвижимости на торгах существенную роль в определении тактики продажи и, как следствие, конечной цены ее реализации могут играть следующие лица:

1) при продаже имущества *в процедуре банкротства*:

- а) должник – собственник недвижимости;
- б) арбитражный управляющий;
- в) кредиторы;
- г) покупатель;
- 2) при продаже имущества *в ходе исполнительного производства*:
 - а) должник – собственник недвижимости;
 - б) Росимущество или специализированные организации, которым судебный пристав передал имущество для реализации;
 - в) кредиторы;
 - г) покупатель;
- 3) при продаже имущества *в силу требования закона или внутренних корпоративных процедур*:
 - а) собственник недвижимости;
 - б) покупатель;
 - в) особый бенефициар;
- 4) при продаже имущества на торгах *по добровольному решению собственника*:
 - а) собственник недвижимости;
 - б) покупатель.

Все эти лица могут играть существенную роль в определении условий и результатов торгов. При этом, как было указано в таблицах, их интересы могут совпадать, а могут быть противоположными.

Кроме того, отдельную роль может играть электронная торговая площадка, вернее, ее сотрудники. Они могут, действуя в собственных интересах или по поручению одного из указанных выше лиц, не допускать к торгам определенных участников по формальным основаниям, сообщать информацию о поданных заявках и предложенных ценах нужным участникам торгов, а также производить ряд других манипуляций, которые могут повлиять на результаты торгов.

Как продемонстрировано в табл. 2.1–2.4, *основные стратегии на торгах*:

- 1) продать имущество как можно дороже кому угодно;
- 2) продать имущество как можно дешевле или за определенную цену конкретному покупателю;
- 3) продать имущество дорого конкретному покупателю (при банкротстве).

Для осуществления стратегического замысла заинтересованные стороны проделывают различные действия и манипуляции. Приведем примеры некоторых из них.

2.2. Чтобы продать как можно дороже, заинтересованные лица:

- готовят недвижимость к продаже, оформляя все необходимые документы и приводя ее в надлежащий вид;
- делают качественные фотографии и продающие презентации;
- выбирают крупные надежные торговые площадки;
- стараются дополнительно уведомить о торгах потенциальных покупателей, предоставляют рекламную информацию;
- предъявляют минимальные требования к участникам и предоставляемым ими документам;
- следят за допуском участников к торгам, оперативно рассматривая жалобы участников;
- оперативно предоставляют дополнительные документы по запросам участников и дают им возможность осмотреть недвижимость.

2.3. Чтобы продать как можно дешевле нужному покупателю, заинтересованные лица:

- искусственно ухудшают физическое состояние недвижимости (снимают системы отопления и кондиционирования, портят канализацию, затапливают подвалы и т. п.);
- делают заключение строительно-технической экспертизы, которое создает видимость предаварийного состояния здания, и прикладывают его к конкурсной документации;
- делают фотографии, подчеркивающие плачевный вид недвижимости, либо вообще не предоставляют фотографии;
- инициируют от своих доверенных лиц судебные иски и аресты в отношении недвижимости;
- организуют аресты на недвижимость по уголовным делам, которые не снимаются в процедурах банкротства;
- прикладывают к конкурсной документации заключения оценщиков с минимальной стоимостью недвижимости;
- выбирают небольшие «лояльные» торговые площадки;
- предъявляют избыточные требования к участникам и предоставляемым ими документам;
- публикуют сообщения с ошибками или с минимальным количеством информации;
- искусственно не допускают к торгам ненужных участников по формальным основаниям;
- отказываются предоставлять дополнительные документы и не дают участникам им возможность осмотреть недвижимость;
- назначают торги на предпраздничный день в неудобное время и др.

Как видим, арсенал возможных действий для злоупотреблений недобросовестными участниками торгов достаточно велик.

Поэтому может сложиться впечатление, что лица, способные влиять на подготовку недвижимости к торгам, могут продать любой объект кому угодно на любых условиях, но это не так!

Публичный характер торгов, возможность оспаривать действия их организаторов и других участников вносят некий элемент неопределенности в результаты торгов.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА:



Богдан Костанец

Основатель Союза арбитражных и антикризисных управляющих, член экспертного совета

Палаты Налоговых Консультантов, основатель проекта Банкротчик. РФ

С точки зрения недобросовестного арбитражного управляющего, которые, к сожалению, на рынке встречаются, одной из стратегий является продажа объекта по заведомо низкой цене.

Практический пример: с торгов продается отдельно стоящее здание в центре Москвы.

К моменту выставления на торги оказывается, что в отношении здания ведется 5 судебных процессов (об обязанности заключить договор аренды, по которому оплачено на пять лет вперед; о признании права собственности на это здание; о сносе части здания, так как оно частично расположено на смежном земельном участке и т. д.). Торги назначены на 31 декабря. Два этажа опечатаны печатью ФСБ, управляющий поясняет, что были какие-то обыски, но пообещали «очень скоро» – месяцев через шесть – «распечатать». В подвале все залито водой, ужасный запах, так как есть проблемы с канализацией. Имеется строительная экспертиза, подтверждающая, что при строительстве рядом ТТК в здании образовалась трещина вплоть до фундамента.

Можно не объяснять, почему на этот лот не нашлось желающих.

В результате на торги явился единственный участник, который и купил это здание за 25 процентов от рыночной цены.

Неизвестно откуда взявшийся участник торгов, который не испугался искусственного ухудшения недвижимости, может повести игру на повышение и, в результате, выкупить объект, который инициаторами торгов предназначался другому участнику.

У покупки и продажи недвижимости на торгах есть уникальные особенности, которые нужно правильно использовать. Об этих особенностях мы и поговорим дальше.

ЧАСТЬ II. ОСОБЕННОСТИ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ НА ТОРГАХ

Введение в часть II или Чем покупка недвижимости на торгах отличается от покупки в результате переговоров

Решение о приобретении недвижимости на торгах может быть продиктовано разными причинами:

- кто-то надеется таким образом купить объект по цене ниже его рыночной стоимости;
- кто-то считает, что приобретение имущества на торгах дает ему больше гарантий, чем при покупке напрямую у продавца;
- кто-то использует данный механизм, потому что для него это возможность эффективно реализовать свои требования к собственнику-должнику.

Но какие бы причины ни привели вас на торги, следует иметь в виду, что покупка недвижимости на торгах имеет ряд существенных особенностей, которые обусловлены *конкурентным характером* торгов и значительно отличают ее от обычного приобретения имущества в результате переговоров.

Дело в том, что по-настоящему конкурентная цена продажи может сформироваться только тогда, когда все потенциальные покупатели находятся в равных условиях по отношению друг к другу. Естественно, обеспечить полное равенство между ними невозможно, но необходимо, по крайней мере, обеспечить для этого достаточные правовые предпосылки.

Итак, что же нужно для того, чтобы участники торгов находились в юридически равных условиях?

1. Необходимо, чтобы все участники и потенциальные участники торгов имели возможность узнать о торгах одну и ту же информацию (причем информацию, достаточную для принятия решения об участии в торгах), а также имели для принятия такого решения одинаковое время. А из этого вытекает необходимость в обязательном порядке осуществить *опубликование определенного (установленного законом) перечня сведений о торгах и их объекте*, при этом такое опубликование должно осуществляться заранее, а *срок* между опубликованием сведений и торгами *должен быть четко определен*.

2. Для того чтобы все участники имели равные возможности в процессе непосредственной «торговли» по цене вне зависимости от их «умения торговаться», необходимо, чтобы торги осуществлялись на основании четко *определенных и заранее известных правил*, детально регламентирующих весь процесс. Причем, для того чтобы ни организатор торгов, ни кто-либо из участников не имел возможностей для злоупотребления, основные положения таких правил должны устанавливаться законом и быть общеобязательными.

3. При торгах всегда существует опасность, что кто-либо из участников, чтобы не допустить покупки объекта другим участником (или покупки в принципе), может начать искусственно завышать цену, с тем чтобы, выиграв торги, просто отказаться от покупки. Как следствие, для борьбы с подобным недобросовестным поведением и защиты интересов других, добросовестных участников торгов необходимо ввести определенные санкции и обеспечить их исполнение. Поэтому обязательным условием для допуска к торгам является *предварительная уплата задатка*.

4. Для того чтобы торговля по цене была действительно конкурентной, необходимо, чтобы все прочие условия договора были равными для всех потенциальных покупателей. А

этого можно добиться только путем заблаговременного установления таких условий без возможности их последующего изменения⁶.

Таким образом, возникает необходимость в том, чтобы:

а) договор купли-продажи был составлен и доведен до сведения участников (опубликован) *заранее*;

б) участники *не имели возможности* ни до, ни после торгов вносить в него какие-либо изменения.

5. Поскольку договор купли-продажи имущества на торгах заранее составляется продавцом (организатором торгов) и не подлежит изменению, т. е. является для покупателя «*договором присоединения*»⁷, очевидно, что купля-продажа на торгах, обеспечивая равенство между потенциальными покупателями, изначально предполагает *неравновесное положение покупателя и продавца*, избежать которого не представляется возможным.

6. И наконец, для того чтобы устранить все сомнения в справедливости определения результата торгов и их победителя, а следовательно, и в соблюдении их конкурентного характера, необходимо предоставлять *публичный доступ* не только к сведениям, имеющим значение для принятия решения об участии в торгах, но и к *информации об их прохождении и итогах*.

При этом на практике это применимо непосредственно к торгам *по продаже недвижимости*. Некоторые из указанных выше общих особенностей торгов могут влечь еще ряд дополнительных (специфических) особенностей.

А уж то, будут ли данные особенности иметь для покупателя положительный или отрицательный эффект, во многом зависит от того, насколько сам покупатель будет готов к ним и насколько эффективно он сможет ими воспользоваться.

Именно поэтому далее мы постараемся на конкретных примерах продемонстрировать наиболее яркие особенности покупки недвижимости на торгах, а также дать несколько ценных советов, как не только избежать негативных последствий этих особенностей, но и, наоборот, использовать их в своих интересах.

⁶ Исключением могут являться торги в форме конкурса, когда участник предлагает не только цену, но и ряд других условий договора. Однако и в этом случае остальные условия договора должны быть едиными.

⁷ Согласно п. 1 ст. 428 Гражданского кодекса РФ, под «договором присоединения признается договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом».

Особенность первая. Неравновесное положение сторон и «присоединительный» характер договора

Первой и, безусловно, одной из важнейших особенностей покупки недвижимости на торгах, которая во многом предопределяет стратегию действий покупателя, является то, что из-за «*присоединительного*»⁸ характера договора купли-продажи недвижимости, заключаемого с победителем торгов, и невозможности в дальнейшем вносить в этот договор изменения *продавец (организатор торгов) и покупатель находятся в неравном положении*. Причем неравенство это является достаточно ярко выраженным, и его невозможно ни избежать, ни сгладить.

Такая ситуация возникает из-за того, что, в отличие от сделки по покупке недвижимости путем переговоров, купля-продажа недвижимости на торгах предполагает возможное участие в правоотношении, помимо продавца и покупателя, еще дополнительного значительного (или вообще неограниченного) круга лиц: участников и потенциальных участников торгов, которые *должны находиться между собой в равных условиях*.

Согласитесь, что если торги будут проводиться на одних, равных для всех условиях, а затем эти условия будут изменены двусторонним соглашением между продавцом и покупателем – победителем торгов, то ни о каком *действительном* равенстве между участниками уже не может быть и речи. И в этом случае каждый из участников, которые победителями торгов не стали, может заявить, что он не выиграл торги только и *исключительно* потому, что при проведении ему не предложили такие же условия, как были предложены победителю после заключения торгов в результате изменения договора, а значит, он автоматически получает возможность обжаловать результаты такого аукциона⁹.

Кейс 1. Проигравший участник торгов оспорил их результаты из-за изменения договора после торгов¹⁰

Компании ООО «К» и ООО «Ч» участвовали в публичных торгах по приватизации нежилого помещения площадью 209,9 кв. м. Начальная цена аукциона была определена на основании независимой оценки, исходя из среднерыночной стоимости 1 кв. м площади объектов-аналогов, умноженной на площадь приватизируемого нежилого помещения. Победителем торгов стало ООО «Ч».

Однако впоследствии выяснилось, что 41,3 кв. м из 209,9 кв. м представляют собой пристройку, на которую не зарегистрировано право собственности Российской Федерации, и подлежат исключению из договора.

ООО «Ч» потребовало внесения в договор купли-продажи соответствующих изменений (в части площади нежилого помещения и в части цены).

В свою очередь, ООО «К» заявило, что такое последующее изменение условий договора оказало существенное влияние на формирование цены объекта и соответственно на результаты аукциона, так как, в случае если бы начальная цена объекта была ниже, результаты аукциона могли бы быть иными.

В связи с этим ООО «К» обратилось в суд с иском о признании торгов и договора недействительными.

⁸ Согласно п. 3 ст. 448 Гражданского кодекса РФ, условия договора, заключаемого по результатам торгов, определяются организатором торгов и должны быть указаны в извещении о проведении торгов.

⁹ Пункт 1 ст. 449 Гражданского кодекса РФ.

¹⁰ Подробнее см.: постановление Арбитражного суда Уральского округа от 10.12.2018 № Ф09-8137/18 по делу № А76-32486/2017 – <https://bit.ly/3dZgaXs>.

Результат: судебные инстанции согласились с доводами ООО «К», в результате чего торги и договор были признаны недействительными.

Поэтому если продажа недвижимости может осуществляться *только через торги*¹¹, то, согласно п. 8 ст. 448 Гражданского кодекса РФ, условия заключенного договора купли-продажи недвижимости могут быть впоследствии изменены сторонами только:

- 1) по основаниям, прямо установленным законом, или
- 2) в случае, если изменение договора не повлияет на условия, имевшие *существенное значение для определения цены* на торгах.

При этом в качестве таких условий судебной практикой признаются:

- *предмет договора*, т. е. само недвижимое имущество, причем речь не только об изменении объекта, но и об изменении описания его существенных характеристик (адреса, площади, бонитета (для земельных участков сельскохозяйственного или лесного назначения), этажности, года постройки, количества комнат или помещений (для объектов капитального строительства) и т. д.);
- внесение в договор или исключение из него информации о существующих *обременениях* или *ограничениях в отношении продаваемой недвижимости* и обязанностей по их соблюдению;
- порядок и сроки уплаты *цены*;
- внесение или исключение положений об *обеспечении обязательств* продавца или покупателя;
- другие условия, прямо оговоренные законом как существенные.

В результате возникает ситуация, при которой лицо, продающее недвижимость с торгов (сам продавец или организатор торгов), фактически единолично определяет условия договора купли-продажи. При этом (что вполне логично) он (продавец или организатор торгов) устанавливает их максимально выгодными и удобными для себя, совершенно не заботясь о защите интересов покупателя. И если в обычной сделке в ходе переговоров какие-то «проблемные условия» договора еще можно изменить, а выявленные риски можно «перекрыть» гарантиями продавца и ответственностью за их несоблюдение, то в отношении договора купли-продажи, заключаемого на торгах, это невозможно.

А в случае торгов, которые проводятся в *процедуре банкротства* или в *исполнительном производстве*, даже если какие-либо гарантии со стороны продавца и будут включены в договор в силу закона или по инициативе организатора торгов, при наступлении соответствующих рисков у продавца в любом случае не будет экономической возможности нести предусмотренную договором ответственность за нарушение данных гарантий. Значит, покупатель все равно не сможет восстановить за его счет свои нарушенные интересы.

Как следствие, именно при покупке недвижимости на торгах *особую важность* приобретает стадия *ее предварительной юридической проверки (экспертизы)*.

Конечно, осуществлять максимально «глубокую» проверку недвижимости, которую вы собираетесь приобрести, необходимо *всегда*, независимо от формы ее покупки и способа заключения договора.

Но если покупатель лишен возможности защитить себя от потенциальных рисков путем внесения в договор условий о соответствующих гарантиях и ответственности, то важность выявления всех возможных рисков *до заключения договора* возрастает многократно. Ведь все возможные негативные последствия каждого из таких рисков покупателю придется испытать «на себе», и у него нет иной возможности избежать этого, кроме как выявить все риски заранее и либо отказаться от приобретения объекта, либо инвестировать в него с учетом трезвой оценки всех выявленных рисков и их последствий.

¹¹ Подробнее см.: часть IV, вопрос 2.2 «Какие бывают торги в зависимости от обязательности проведения торгов?».

Кейс 2. Из-за ошибок в описании недвижимости торги пришлось отменить по соглашению сторон

К нам обратилась компания ООО «Ц», которая уже выиграла торги на покупку крупного объекта недвижимости (земельный участок с расположенным на нем комплексом строений) в Московской области.

При этом, хотя объект и выставлялся на торги единым лотом, каждое из более чем 20 расположенных на земельном участке строений и сооружений было указано в аукционной документации и заключенном договоре в качестве отдельного объекта и имело свою отдельную цену.

Стоимость объекта составляла немногим более 10 млн руб., а оплаченный задаток – чуть более 1 млн. При этом ООО «Ц» собиралось осуществить на объекте инвестиции на несколько сотен миллионов рублей, что и заставило компанию обратиться к нам для проверки недвижимости до внесения полной оплаты.

В результате проведенной проверки мы установили, что два из указанных в договоре строений ранее были исключены из ЕГРН и имеют статус «архивный». Мы предупредили ООО «Ц», что в такой ситуации Росреестр, скорее всего, откажет в регистрации перехода права собственности в отношении всего объекта в целом. И к сожалению для покупателя, наш прогноз полностью оправдался.

В результате возникла необходимость исключить из договора два указанных объекта и соответственно уменьшить цену. Однако в кейсе 1 мы уже продемонстрировали те негативные последствия, к которым может привести подобное изменение договора, заключенного на торгах.

Их мы и разъяснили покупателю, объяснив ему также, что если торги будут признаны недействительными, то проблем с возвратом оплаты у него не возникнет (так как данное последствие прямо предусмотрено законом¹²), однако взыскать стоимость внесенных инвестиций будет значительно сложнее (если вообще возможно).

В результате у ООО «Ц» не осталось иного выхода, кроме как достичь с продавцом соглашения о добровольном расторжении договора и проведении повторных торгов, на которые объект будет выставлен уже после устранения всех выявленных недостатков.

Результат: хотя риски были выявлены слишком поздно, нам все-таки удалось найти вариант, который позволил ООО «Ц» не потерять задатка и избежать рисков в связи с приобретением объекта. Однако это оказалось возможным лишь благодаря содействию продавца, который также был заинтересован в максимальной «прозрачности» и справедливости сделки. К сожалению, такое поведение продавца относится скорее к исключениям, чем к общей практике, и риск потери задатка в подобной ситуации достаточно высок.

Более того, помимо всего изложенного, при покупке недвижимости на торгах ситуация усугубляется еще и тем, что:

- с одной стороны, потенциальный покупатель, как правило, получает от продавца и (или) организатора торгов гораздо *меньше информации*, чем при ведении переговоров¹³;

¹² Пункт 2 ст. 167 Гражданского кодекса РФ.

¹³ Подробнее см.: «Особенность третья. Мало информации об объекте».

• а с другой стороны, у потенциального покупателя, как правило, гораздо меньше *времени для принятия решения*¹⁴, так как, даже для того чтобы просто поучаствовать в торгах, он уже должен предварительно оплатить *задаток* в размере от 5 до 20 % начальной цены, выставленной на торги недвижимости¹⁵.

Следовательно, знать о результатах юридической проверки потенциальному покупателю необходимо даже не *до заключения* договора купли-продажи, а еще *до подачи* заявки на участие в торгах и оплаты задатка.

В противном случае покупатель может оказаться перед неприятным выбором: отказаться от приобретения объекта недвижимости и потерять оплаченный задаток или все-таки приобрести объект и нести все негативные последствия выявленных проблем и рисков.

Ценные советы

Если вы решили приобрести недвижимость на торгах, помните, что договор купли-продажи, который вы в случае победы на торгах подпишете с продавцом, скорее всего, не предоставит вам никакой защиты от возможных рисков и «внезапно выяснившихся» проблем. Поэтому ваше спокойствие после покупки на торгах напрямую зависит от того, насколько детально вы проверите объект до участия в них.

В нашей предыдущей книге¹⁶ мы подробно рассказывали, *что* и, главное, *как* следует проверять, если вы собираетесь приобрести недвижимость. Поэтому здесь мы не станем повторяться, а лишь напомним вам «*золотые*» *правила покупателя*, без которых не может обойтись ни одна качественная проверка недвижимости.

Правила проверки недвижимости¹⁷

1. Проверить право продавца на недвижимость и наличие обременений недвижимости.
2. Провести правовую экспертизу правоустанавливающих документов на недвижимость и предыдущих сделок с недвижимостью.
3. Проверить наличие судебных споров по недвижимости, собственникам и их бенефициарам.
4. Проверить полномочия руководителя и соблюдение внутренних процедур в организации при продаже недвижимости от имени юридического лица.
5. Установить круг лиц, без согласия которых невозможна продажа недвижимости (в том числе зарегистрированных или проживающих в приобретаемом жилом помещении).
6. Проверить наличие незарегистрированных объектов в границах земельных участков.
7. Проверить продавца на возможность банкротства.
8. Проверить, пригодна ли недвижимость для тех целей, ради которых ее приобретают.

Если в ходе проверки вы выявили риски, но все равно намерены приобрести недвижимое имущество на торгах и, как выяснилось, для этого необходимо внести в договор купли-продажи изменения, мы предлагаем руководствоваться *следующими правилами*.

1. До подачи заявки постарайтесь обсудить необходимые изменения с организатором торгов: возможно, вам все-таки удастся убедить его внести изменения в проект договора *до проведения торгов* и просто переназначить дату их проведения на основании обновленной документации.

¹⁴ Подробнее см.: «Особенность вторая. Мало времени для принятия решения».

¹⁵ Подробнее см.: «Особенность четвертая. Задаток».

¹⁶ Как купить или продать коммерческую недвижимость с максимальной отдачей. Юридическая компания «Неделько и Партнеры» // <http://calty.nedelkopartners.ru/>.

¹⁷ Как купить или продать коммерческую недвижимость с максимальной отдачей. Юридическая компания «Неделько и Партнеры» // <http://calty.nedelkopartners.ru/>.

2. Если о необходимости внести изменения в договор вы узнали уже *после победы на торгах*, постарайтесь найти другие (альтернативные) пути разрешения возникшей проблемы (в том числе вариант, о котором мы расскажем в п. 4).

3. Если альтернативный путь найти не удалось, а внести в договор изменения абсолютно необходимо (как, например, в кейсе 2), то, прежде чем согласиться, выполните следующие шаги:

а) проверьте, являлось ли проведение торгов *обязательным*, или они проводились в *добровольном* порядке исключительно по инициативе продавца – в последнем случае ваш договор (хотя бы *формально*) не подпадает под запрет на внесение изменений и соответственно риски значительно ниже;

б) постарайтесь оценить необходимые изменения: насколько *существенно* они влияют на условия договора и, главное, на *определение (размер) цены* – если изменения существенны, то они, весьма вероятно, могут в будущем стать основанием для признания торгов и договора недействительными;

в) поставьте себя на место других участников торгов: с учетом предлагаемых изменений покупка недвижимости становится *более или менее привлекательной* — если покупка становится более привлекательной, велика вероятность, что кто-то из участников или потенциальных участников заявит, что его права были ущемлены, и попытается оспорить торги;

г) оцените, собираетесь ли вы делать в ближайшее время крупные инвестиции в приобретенную недвижимость: *если собираетесь*, то соотнесите риск оспаривания торгов с возможным убытком от потери инвестиций. Возможно, стоит начать вкладывать в объект после истечения срока обжалования торгов.

4. И наконец, если, пройдя все указанные выше шаги, вы все же пришли к выводу, что:

- договор *без* внесения изменений *не может быть* заключен (зарегистрирован, исполнен);
- *внесение в договор изменений*, весьма вероятно, может повлечь его *недействительность*;
- но вы тем не менее не хотели бы отказываться от приобретения данного объекта —

=> помните: у вас есть еще один выход – *добровольно расторгнуть договор и поучаствовать в повторных торгах*, на которые объект будет выставлен уже после изменения договора (или устранения других недостатков). И даже если это приведет к потере задатка, иногда такой вариант позволит вам сохранить гораздо больше.

Однако имейте в виду: для того чтобы сохранить право на участие в новых торгах, вы должны именно *расторгнуть* договор, а не просто отказаться от его подписания. Причем расторгнуть его следует по *обоюдному согласию с продавцом* либо путем *письменного уведомления продавца с обязательным указанием на те проблемы*, которые возникли со стороны продавца и не могут быть устранены без изменения договора.

Особенность вторая. Жесткий дедлайн и мало времени для принятия решения

Второй и не менее важной особенностью торгов является то, что у покупателя для принятия решения существует конкретный предельный срок – *дедлайн*¹⁸.

Да, при прямых продажах продавец, ведя переговоры непосредственно с покупателем, тоже может торопить последнего, устанавливать предельные сроки для принятия решения и рассказывать, что у него несколько других потенциальных покупателей и что объект достанется тому, кто быстрее заплатит деньги. Но в данном случае продавец вправе пойти навстречу покупателю и отодвинуть срок сделки. Стороны могут договориться между собой, их ничто не ограничивает.

Выставляя недвижимость на торги, продавец сразу обозначает существенные условия будущей сделки и сроки проведения торгов. То есть он как бы добровольно накладывает на себя ограничение свободы воли. Теперь продавец, даже если захочет, не сможет изменить дату проведения торгов и предельный срок приема заявок без финансовых санкций для себя. А следовательно, повлиять на эти сроки не может и покупатель.

Иными словами, при покупке недвижимости на торгах покупатель ограничен фиксированными сроками принятия решений: подать заявку, заплатить задаток, участвовать в торгах, подписать договор купли-продажи после победы в торгах, осуществить оплату – все это покупатель должен сделать в четко установленные и, как правило, достаточно сжатые сроки. В противном случае совершенное им действие не будет иметь юридической силы или может быть оспорено.

2.1. Минимального установленного законом срока между объявлением о торгах и их проведением часто недостаточно

В соответствии с п. 2 ст. 447 Гражданского кодекса РФ по общему правилу извещение о проведении торгов должно быть опубликовано организатором не позднее чем *за 30 дней* до их проведения.

Казалось бы, срок для принятия решения об участии или неучастии в торгах более чем достаточный.

Однако не следует забывать, что в течение этого срока необходимо не только принять решение, участвовать или не участвовать в торгах, но и *определиться со всеми рисками* относительно приобретаемого объекта, так как после подачи заявки на участие в торгах и оплаты задатка возможности «безболезненно отыграть назад» уже не будет.

Но для того чтобы с рисками определиться, вначале их нужно *выявить* — иными словами, провести *полную проверку в отношении объекта недвижимости*, а это не так просто и быстро.

¹⁸ Дедлайн (от англ. deadline – мертвая линия) – последний срок, предельный срок, дата или время, к которому должна быть выполнена задача.

Кейс 3. Месяц на проверку и 300-страничное юридическое заключение с описанием рисков

К нам обратился индивидуальный предприниматель Р. Т., который хотел приобрести на торгах крупный объект недвижимости в Московской области: земельный участок площадью 12 га с более чем 30 расположенными на нем зданиями и сооружениями.

Начальная цена для недвижимости такого размера была очень «интересной» – 25 млн руб., к тому же объект уже неоднократно выставлялся на аукционы на понижение, в которых почему-то никто не участвовал.

Это насторожило Р. Т. и заставило его обратиться к нам для проверки объекта на возможные риски. В результате только проверка объекта заняла чуть меньше месяца, а подготовленное нами заключение о ее результатах и возможных рисках для покупателя заняло почти 300 страниц текста.

При этом значительную часть времени нам пришлось потратить на поиск и получение из независимых источников дополнительной информации об объекте: как оказалось, объект не был подготовлен к продаже надлежащим образом и большая часть обременений и ограничений в использовании земельного участка не была отражена ни в конкурсной документации, ни в ЕГРН. И выявить это нам удалось только после выезда нашего кадастрового инженера на место посредством сопоставления информации из различных источников.

Результат: большая часть из 300 страниц юридического заключения по объекту оказалась посвящена возможным рискам для покупателя, которых мы выявили несколько десятков. Примечательно, что ряд существенных рисков можно было бы выявить на этапе первичной экспресс-проверки.

2.2. На практике срок для принятия решения об участии в торгах составляет гораздо меньше 30 дней

Хотя законом и установлен минимальный 30-дневный срок между опубликованием извещения о торгах и их проведением, очевидно, что такой срок для принятия решения может быть в запасе у покупателя, только если он увидит извещение о торгах *сразу после его опубликования*.

А для этого нужно каждый день начинать и заканчивать просмотром соответствующих порталов и публикаций. Согласитесь, мало кто, кроме брокеров по недвижимости, будет заниматься этим каждый день.

Поэтому на практике время, которым покупатель располагает для проверки объекта и принятия решения, *обычно значительно короче*.

Кейс 4. Десять часов на проверку недвижимости

Когда мы уже начали работу над этой книгой и буквально обсуждали те особенности, о которых хотели бы в ней рассказать, нам позвонила гражданка Н. И., собиравшаяся приобрести на торгах квартиру в Москве.

Как и в большинстве подобных случаев, в отношении объекта недвижимости у нее существовали некоторые сомнения, и поэтому, прочитав извещение о торгах, она сразу обратилась к нам, чтобы мы устранили или подтвердили ее сомнения юридической проверкой квартиры.

Казалось бы, обычная практика для нашей компании, и мы уже готовы были заверить клиента, что сможем помочь.

Однако тут выяснилось важное «но»: срок для представления заявок истекал в этот же день в 23:59, а обратилась к нам Н. И. около 14 часов дня.

То есть на то, чтобы полностью проверить квартиру, сделать выводы о рисках, принять решение об участии в аукционе, оплатить задаток, подготовить и подать заявку у Н. И. оставалось *около 10 часов* (из которых лишь половина была рабочим временем).

Очевидно, что за столь короткий промежуток времени провести хоть сколько-нибудь качественную проверку и дать заказчику хоть какие-то гарантии совершенно невозможно.

Поэтому мы посоветовали не спешить и дождаться окончания срока для представления заявок:

- если ни одна заявка так и не будет подана, объект будет выставлен на аукцион повторно и появится время на проверку;
- если же аукцион все-таки состоится, то мы сможем помочь в поисках другой квартиры по похожей цене, но без подобных рисков.

Результат: Н.И. последовала нашему совету и подобрала другой, более интересный, а главное, безопасный вариант.

2.3. Из-за короткого срока для принятия решения покупателю крайне сложно использовать кредитные средства для участия в торгах

Наконец, еще одним «неприятным» последствием достаточно короткого срока между опубликованием объявления об участии в торгах и датой их проведения является то, что покупателю, желающему приобрести недвижимость на торгах, крайне сложно сделать это за счет кредитных средств банка.

На самом деле, сложности с привлечением кредитных средств могут быть вызваны не только коротким сроком для принятия решения, но и целым рядом других причин.

При «обычных» сделках, если объект покупается с привлечением кредитных средств, банк старается сразу получить приобретаемый объект в залог и проводит юридическую и залоговую экспертизы объекта недвижимости, оценивая риски утраты права собственности покупателя на приобретаемый объект. Далее сделка, как правило, структурируется таким образом, чтобы продавец получил деньги только после перехода права собственности к покупателю и регистрации ипотеки. Для этого банк изначально участвует в переговорах и требует внесения соответствующих условий в договор купли-продажи недвижимости. Однако, как уже было детально исследовано в Особенности первой, при покупке недвижимости на торгах это невозможно, так как в этом случае договор купли-продажи носит «присоединительный» характер, публикуется вместе с другой конкурсной документацией и внесение в него изменений недопустимо.

Поэтому по внутренним банковским регламентам кредит на покупку недвижимости на торгах не является обычным кредитом на приобретение недвижимости с привлечением кредитных средств под залог приобретаемой недвижимости.

Соответственно, заемщику необходимо предоставить иное обеспечение для получения кредита.

В ДО «Семеновский» Банка ВТБ нам рассказали, как можно получить такой кредит, не имея собственного имущества, достаточного для обеспечения кредита.

Поясним это на примере.

Допустим, предприниматель хочет приобрести недвижимость на торгах стоимостью до 100 млн руб. для оптимизации своего бизнеса (склад, офис и т. п.). При этом у него есть только 30 млн руб., и он состоит в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства.

В этой ситуации кредит считается беззалоговым и банк не сможет его выдать. Однако на помощь предпринимателю могут прийти структуры по поддержке малого и среднего бизнеса (далее – МСБ), например: Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (<https://www.mosgarantfund.ru>), Московский областной гарантийный фонд (<https://www.mosreg-garant.ru>), Корпорация МСП (<https://corpmsp.ru/>) и т. п.

Эти структуры могут выступить для банка поручителем за предпринимателя, и это даст банку возможность выдать кредит на недостающую сумму, поскольку в этом случае кредит будет считаться обеспеченным.

В любом случае, предприниматели, которые собираются привлечь кредитные средства для участия в торгах, должны озаботиться этим вопросом заранее. Сначала им следует обратиться в свой банк для одобрения кредита. Если залогов недостаточно, но предприятие соответствует определенным требованиям, банк от имени клиента обращается в структуры по поддержке МСП с запросом на предоставление поручительства. Эти структуры анализируют бизнес потенциального заемщика и принимают решение о возможности предоставления гарантий. В случае положительного решения банк одобряет кредит. Подготовительные процедуры могут занимать от месяца до полутора, поэтому, если вы хотите использовать кредитные средства для покупки недвижимости на торгах, вам необходимо сначала заручиться поддержкой банка и уже потом принимать решение об участии в торгах.

Более того, поскольку в этом случае приобретаемый объект не будет являться предметом залога, банк не будет проводить его экспертизу, и соответственно дополнительное время на это не потребуется.

Другим вариантом приобретения недвижимости с использованием кредитных средств является случай, когда заемщик заранее, за полтора-два месяца, узнает, что скоро определенный объект будет продаваться с торгов. В этом случае у Банка есть возможность заранее оценить все риски и принять решение о возможности кредитования без привлечения дополнительных структур. Об этом варианте нам рассказал Евгений Железкин, Руководитель направления по недвижимости Корпоративно-Инвестиционного Блока ПАО «Совкомбанк».

Таким образом, зачастую именно недостаток времени для достаточно «глубокой» проверки выставленной на торги недвижимости лишает покупателя уверенности в безопасности сделки и заставляет его выбирать между принятием выявленных рисков и отказом от покупки.

Но значит ли это, что именно *время* – главный враг покупателя при покупке с торгов?

Мы бы не спешили с таким выводом.

Ведь с описанной выше проблемой сталкиваются все потенциальные участники, а значит, сужается круг тех из них, кто примет участие в торгах. А зачастую, чем меньше в торгах участников, тем ниже финальная цена.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



Евгений Железкин

Руководитель направления по недвижимости Корпоративно-Инвестиционного Блока ПАО «Совкомбанк»

Получение кредита под залог недвижимости является сложным, многоэтапным процессом, который обычно занимает месяц-полтора. Поэтому успеть получить кредит, не зная о торгах заранее, практически невозможно.

Для получения кредита заявитель должен направить в Банк запрос с приложением целого пакета материалов. После их предоставления, Банк в течение 1–3 недель принимает решение о готовности вхождения в проект и готовит индикативные условия финансирования проекта (Term Sheet), а затем, после согласования с инвестором, выдача кредита и условия Term Sheet должны быть одобрены коллегиальными органами Банка. Это, как правило, занимает около 1–2 недель. После получения одобрения, Банк готовит кредитно-обеспечительную документацию и договор ипотеки приобретаемого объекта для выдачи кредита. Срок подготовки и согласования документации в среднем занимает от 2-х до 4-х недель.

Таким образом, от момента направления запрос в Банк до выдачи кредитных средств на покупку проходит не менее 1–1,5 месяцев. И даже учитывая, что в случае покупки недвижимости на торгах, сам договор ипотеки приобретаемого имущества может быть заключен с отсрочкой, срок на согласование и выдачу кредита, как правило, превышает время, которым располагает заявитель, узнавший о торгах только из публикации извещения. Поэтому профессиональные участники рынка стараются узнавать информацию о новых проектах по продаже недвижимости с торгов заранее и получить подтверждение Банка-кредитора о возможности финансирования до публикации извещения о проведении торгов.

Ценные советы

Если хотите превратить время из своего врага в союзника, при покупке недвижимости на торгах следуйте *следующим правилам*.

1. Выбирая объект недвижимости, который вы хотите купить, всегда начинайте с оценки времени, которое есть в вашем распоряжении на проверку этого объекта.
2. Если у вас есть определенная цель, не жалейте времени на регулярный просмотр соответствующих ресурсов. Чем раньше вы узнаете о торгах, тем больше у вас будет времени в запасе.
3. Если времени для детальной проверки недвижимости не хватает, лучше отказаться от покупки и поискать другие варианты.
4. Но если объект и цена очень «интересны», а задатком вы готовы рискнуть, то недостаток времени может, наоборот, защитить вас от конкурентов и позволит купить недвижимость по минимальной цене.

Особенность третья. Мало информации об объекте

Третьей особенностью торгов, которая в совокупности с предыдущей («мало времени для принятия решения») делает приобретение недвижимости на торгах для покупателя более рискованным, является то, что организатор торгов обычно представляет участникам торгов *гораздо меньше информации об объекте недвижимости*, чем это делает продавец при прямых переговорах.

При этом информацию об объекте торгов можно условно разделить на две категории:

- 1) информация, которая отражается в *извещении* о торгах;
- 2) дополнительная информация, которой *располагает продавец* (организатор торгов).

Минимальный объем информации о торгах, который должен быть указан в извещении, определен в п. 2 ст. 448 Гражданского кодекса РФ и состоит из следующих *сведений*:

- о времени, месте и форме торгов;
- об их предмете;
- о существующих обременениях продаваемого имущества;
- о порядке проведения торгов, в том числе об оформлении участия в торгах и определении лица, выигравшего торги;
- о начальной цене.

Как видим, из положений закона следует, что в отношении объекта торгов – недвижимости – организатором должны быть указаны лишь минимальные сведения, позволяющие его *индивидуализировать*, т. е. достоверно и однозначно определить объект (общее описание объекта, его адрес и кадастровый номер)¹⁹, а также все *обременения* объекта, т. е. права третьих лиц (не собственников) на данное имущество (например, ипотека). Кроме того, в случае если торги проводятся в рамках принудительной продажи, в целях подтверждения начальной цены торгов к извещению также прикладывается отчет об оценке.

Нарушение установленных в п. 2 ст. 448 Гражданского кодекса РФ правил о *минимальном* перечне сведений, которые должны быть включены в извещение о торгах, признается судебной практикой существенным нарушением порядка проведения торгов²⁰ и может служить основанием для признания торгов недействительными²¹.

Но это вовсе не означает, что данное правило никогда не нарушается. Напротив, мы в своей практике неоднократно сталкивались с ситуациями, когда организатор торгов вместо информации об объекте торгов публикует только время и место, где можно ознакомиться с соответствующей документацией. И далеко не факт, что в этом месте вас не встретит закрытая дверь. Причем далеко не всегда подобные нарушения действительно приводят к признанию торгов недействительными в судебном порядке. Ведь обращение в суд и последующее участие в производстве требуют от истца значительных вложений – денег, времени и нервов. Идти на такие затраты имеет смысл только тогда, когда вы точно знаете, *за что боретесь*. В противном случае игра не стоит свеч. А если об объекте торгов ничего не известно, то и обжалование торгов оказывается сродни покупке кота в мешке. А значит, высока вероятность, что никто такие торги и не обжалует.

Однако если нарушение правил о минимальном перечне подлежащей опубликованию информации о торгах все-таки является, скорее, исключением из правил и встречается не

¹⁹ Подробнее по данному вопросу см.: Постановление Пленума ВАС РФ от 11.07.2011 № 54 «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем». П.2 // <http://www.supcourt.ru/documents/arbitration/18240/>

²⁰ См.: п. 71 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 17.11.2015 № 50 «О применении судами законодательства при рассмотрении некоторых вопросов, возникающих в ходе исполнительного производства».

²¹ Подробнее см.: часть IV, вопрос 9.1 «В каких случаях продажа недвижимости с торгов может быть оспорена?».

слишком часто, то вот *ограничение* публикуемой информации *исключительно минимальными требуемыми законом сведениями* является, к сожалению, практикой обычной и общепринятой. При этом даже данные сведения в полном объеме могут быть указаны не во всех сделанных организатором торгов извещениях, а лишь в извещении, сделанном непосредственно на электронной торговой площадке (далее – ЭТП), на которой торги будут проводиться (если, конечно, речь идет о торгах в электронной форме).

Так, по закону все извещения о торгах, проводимых в рамках процедуры банкротства должника, в обязательном порядке публикуются в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве (далее – ЕФРБ) – <https://bankrot.fedresurs.ru/>. Однако на данном ресурсе вы зачастую не найдете ни проекта договора купли-продажи, ни отчета об оценке объекта, ни каких-либо иных сведений об объекте, из которых могли бы почерпнуть хотя бы какую-нибудь детальную информацию об объекте недвижимости. Но в извещении, размещенном в ЕФРБ, обязательно будут указаны *адрес и кадастровый номер объекта недвижимости*, а также *ссылка на конкретную ЭТП*, на которой проводятся соответствующие торги. А уже в извещении о торгах, опубликованном на сайте ЭТП, вы найдете больше информации об объекте.

Кроме того, помимо сведений об объекте и о торгах, опубликованных в извещении или приложенных к нему, организатор торгов обычно обладает и *дополнительной информацией* в отношении объекта, продавца и торгов, которая необходима покупателю для оценки рисков:

- правоустанавливающими документами на недвижимость;
- технической и кадастровой документацией на объект;
- юридическими документами, подтверждающими установление обременений или ограничений (договорами ипотеки, соглашениями или решениями о сервитутах, охранными свидетельствами и др.);
- юридическими документами продавца (и в первую очередь уставом, в котором могут быть определенные ограничения в отношении продажи имущества или специальные правила его продажи);

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.