

Приобретение жилых помещений на аукционе.

Расселение людей из аварийных зданий, предоставление жилых помещений гражданам, имеющим право на бесплатную жилплощадь, да и другие бюджетные обязательства могут потребовать от исполнителя иметь в запасе квартиру или комнату. Вариантов реализации этой потребности всего два: либо строить, либо приобретать то, что уже построено. В любом случае требуемый результат – это документ, именуемый «свидетельство о праве», утверждающий право собственности на жилое помещение, соответствующее нашим желаниям.

И вот, цель видна! Начинаем действовать!

Вдоволь намаявшись со строительными аукционами, а потом и с самими стройками, мы тешим себя поговоркой о недалеком уме скалолазов и наотрез отказываемся «идти в гору», указывая на другой, более близкий и ровный путь в обход этой горы: вот он рынок, новые помещения, вторичное жильё. Фейерверк предложений и продавцов. Очень привлекательно, заходи и выбирай!..

Решение принято! Приобретаем!

И тут, как это водится, проявляются невидимые ранее препятствия на пути, а в нашем случае, требующие для преодоления ловкости и осторожности прыгуна с шестом, чтоб не уронить эту шаткую планку, заботливо возведенную для нас законодательством.

Сразу же выявляется одно маленькое, но существенное обстоятельство. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на ПОСТАВКИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ, ОКАЗАНИЕ УСЛУГ для государственных и муниципальных нужд», оказывается, не распространяется на задуманную нами авантюру. Это видно не только из названия закона, но и прямо указано в частях первой и второй статьи первой, которая определяет область применения девяносто четвертого закона. Приобретение жилых помещений не является ни работами, ни услугами, ни, даже, поставкой товара. Гражданский кодекс определяет продажу недвижимости отдельным обособленным параграфом, и не помешала бы глава закона 94-ФЗ регламентирующая действия в случае приобретения недвижимости, но её, увы, нет.

Следуя общему убеждению о том, что неправильных законов не бывает, а бывает лишь неверная их трактовка, трактуем всё правильно и закон применяем. К тому же, это мнение совпадает с мнением ФАС.

В помощь нам Правительство РФ 27.02.2008 распорядилось утвердить перечень товаров (работ, услуг) размещение заказа на которые проводится только путем проведения аукциона, о чем гласит документ №236-р содержащий ссылку на код ОКДП 4500000 – Услуги строительные и объекты строительства... Можно конечно подискутировать на тему входит ли «жилое помещение» в этот пункт, поискать, не найти ни одного более подходящего

пункта и, наконец, согласиться с предложенной формулой.

Значит, только аукцион! А процедура его подробно описана в том же 94-ФЗ.

Следующим действием определяем требования к помещению, которые законодательство указывает как необходимые и допустимые. Например, требования к расположению здания и к площади помещения, к состоянию отделки и к уровню благоустройства, к конструктивным особенностям здания и инженерных коммуникаций. В каждом конкретном случае допускаются разные требования, так, например, приобретая помещения под расселение из аварийных зданий можно установить требование к износу здания, что не допускается при приобретении жилья для сирот, и т.д.

Нужно обратить особое внимание на то, что приобретаем мы «жилое помещение», и именно эта фраза должна быть в предмете контракта. Связано это замечание с непонятной, но устойчивой практикой, сложившейся на рынке ипотечного кредитования, когда при купле-продаже в кредит комнаты в коммуналке банки-кредиторы требуют, а регистраторам ни чего не остается, кроме как зарегистрировать заявленные права на приватизированные комнаты в виде «доли в праве». Такая ситуация нередка на рынке вторичного жилья. Доля в праве, пусть даже где-то и указано чему она соответствует, не является предметом торгов до момента регистрации права именно на это выделенное отдельно и обособленное от остальных долей помещение.

Требования установлены! Как контролировать соответствие предложений? И здесь существует несколько путей для организации контроля.

Вот самый, казалось бы, правильный и строгий способ, применяемый многими заказчиками. Под видом документов подтверждающих соответствие участника размещения заказа требованиям, предъявляемым законодательством РФ запросить у участников предоставление в составе заявки копии свидетельств о праве собственности и актуальную копию техпаспорта, направить комиссию на осмотр предложенных помещений. Затем комиссионным способом отклонить заявки участников, не предоставивших требуемые документы, не обеспечивших соответствие помещения нашим требованиям.

Следующий шаг, вернее много шагов – это поход в ФАС, где нам придется в присутствии антимонополистов подробнейшим образом объяснить жалобщикам причины, по которым их предложения нас не устроили. И нет гарантии, что все причины отклонений будут одобрены контролирующим органом, а доблестно отстаившая свою честь (и деньги) комиссия проведет торги с оставшимися участниками.

Более того! Данный способ явно ограничивает участие в аукционе, как минимум, тех, чье помещение не подготовлено к въезду жильцов, и тех, кто не имеет документа о регистрации права. В обоих этих случаях участники могут быть добросовестными правообладателями, но их право на реализацию

собственности через аукцион описанный способ ущемляет.

Допустим, решили мы купить молоко, не требуем же мы в этом случае от участника наличие продукта у нас его складах, и не просим показать забитые молоком холодильники перед допуском на аукцион. Так и здесь, застройщику, до победы на аукционе, нецелесообразно выделять из квартир жилые помещения в виде комнат. В случае, если он не победит на аукционе, реализовывать жильё выделенными комнатами будет тяжелее, да и затраты на регистрацию уже ни кто не возместит. Аналогичная ситуация и с отделкой, если застройщик победит – тогда у него есть время, чтоб впустить в квартиру десяток штукатуров и маляров, и привести помещение к требуемому виду, иначе силы и средства потраченные на отделку вряд ли компенсируются при продаже этих квартир на рынке. Все это справедливо и для вторичного жилья. Рассчитав возможную выгоду и требуемые затраты, сравнив вероятность победы с возможностью остаться с отделанными комнатами в коммунальной квартире вместо неотделанной квартиры, люди отказывают себе в удовольствии поучаствовать в аукционе, и правильно делают.

На такой аукцион преимущественно идут риэлторы в виде физ. лиц с пачкой доверенностей на операции с самыми дешевыми из их базы данных помещениями. А так как они друг с другом знакомы, то аукцион превращается в процедуру покупки плохих помещений по максимальной цене. И возникает такая ситуация именно из-за видимости сложности подачи заявки, из-за недоверия к заказчику присутствующего у собственника. К тому же, уважаемые риэлторы дезинформируют и запугивают собственников фразами «Что вы – Что вы! Помещения могут продать только организации!», «Что вы – Что вы! Помещения могут продать только риэлторские организации!». И счастливый оттого, что его квартиру кто-то сумеет продать, собственник дарит нечестному риэлтору большой кусок бюджетных денег в виде доверенности на свою жилплощадь.

Не секрет, что для большей экономии нам необходимо привлечь большее количество участников и исключить посредников. Каким образом это сделать?

Следуя такой установке, неплохо бы организовать в средствах массовой информации повод акцентированный на доступности участия в подготавливаемом аукционе. Отказываемся от обеспечения заявки на участие в аукционе, как от вредного рудимента. Вместе с этим максимально упрощаем набор документов в составе заявки, достаточный для допуска на аукцион. Затребуем лишь обязательные документы (выписка, учредительные документы, документ подтверждающий полномочия и решение о крупной сделке для юр.лиц, копия паспорта для физиков) и сведения о предмете аукциона. То есть, для физ.лица заявка на участие в аукционе будет состоять из двух листочков. Вторым листом будет копия паспорта, а о первом листочке нужно поговорить поподробнее.

При такой степени лояльности заказчика к участникам мы просто обязаны обеспечить себе позицию, позволяющую избежать проблемы в виде

недобросовестного победителя с отвратительным предложением. Потому что рынок – это не только борьба между поставщиками, но и атака поставщика на потребителя, и желающих «съесть» чиновника и оставить «навар» хоть отбавляй, и глупо надеяться, что нас это не коснется. В этой ситуации, не плохо бы иметь крепкие здоровые зубы. Но не для того чтобы, как в первом случае, скалить их перед участниками (когда за их спиной контролирующие органы, а за нашей – наши связанные руки это небезопасно), а для того чтобы красиво улыбаться участникам и сильно кусать тех, кто вздумал нас душить. И зубы эти у нас есть!

Отказавшись от контроля предложений на стадии допуска, на процедуре аукциона можем получить конкуренцию между добросовестным и недобросовестным участниками. Эта ситуация нам также выгодна, потому что недобросовестный будет подстёгивать остальных к снижению цены. А в случае победы такого товарища, мы заготовили и успешно применим третью процедуру – отказ от заключения контракта.

В силу особенностей сделки купли-продажи недвижимости контракт фактически является актом приема – передачи, и, заключив его, мы подтверждаем, что объект принят. Следовательно, заключать контракт с нечестным победителем нельзя.

Действовать нужно следующим образом. Победителю направляется протокол аукциона и проект контракта. Как только победитель возвращает подписанный контракт, заказчик создает комиссию и выезжает на объект для осмотра предлагаемого помещения и технической документации на предмет соответствия требованиям документации об аукционе. И если действительное соответствует желаемому, то комиссия составляет акт о соответствии, заказчик подписывает контракт. В противном случае составляется акт о несоответствии, а заказчик подписывает протокол отказа от заключения контракта как указано в части 3.1 статьи 9 закона 94-ФЗ, которую очень рекомендуется прочитать перед составлением такого протокола. И комиссия едет к участнику сделавшему предпоследнее предложение. По сравнению с первым вариантом с проверкой всех поступивших заявок сокращается трудоемкость и затраченное на контроль время в десятки раз. Ведь проверить нужно максимум двоих на каждом лоте.

Основанием для отказа от заключения контракта в описанном случае может быть лишь п. 3) части 3 статьи 9 закона 94-ФЗ - предоставление участником заведомо ложных сведений, содержащихся в заявке. Так какие же сведения должна заявка содержать? Вот мы и вернулись к упомянутому ранее первому листочку!

В случае если участник предлагает нам неподходящее помещение, чтобы признать его заявку содержащей недостоверные сведения достаточно фразы в заявке: «Мамой клянусь! Это есть то, что вы хотите!». Так, конечно, писать ни кто не будет, но заставить участников задекларировать соответствие своего предложения необходимо.

Для этого в документацию об аукционе нужно включить форму заявки,

которая наряду со сведениями об участнике предложит ему в обязательном порядке информировать об основных характеристиках помещения, а если быть окончательно точным, то нужна только информация о точном месте нахождения помещения, то есть адрес. Предлагать свободную форму декларирования соответствия в остальной части требований не рекомендуется. Можно в форме заявки входящей в состав документации об аукционе предусмотреть сторговую фразу, например «Участник размещения заказа ___такой-то___ предлагает заключить контракт на поставку жилого помещения ___такого-то___ , находящегося по адресу ___такому-то___ , которое полностью соответствует требованиям установленным в документации об аукционе №XXX. Помещение принадлежит участнику размещения заказа на праве ___таком-то___ .» Участник заполнит прочерки в предложенной форме выдержками из свидетельства о регистрации права на помещение, и на этом его возможность ошибиться ограничивается.

Итак, очевидные преимущества контроля предложений после аукциона: простота подачи заявки участниками, возможность участия гораздо большего круга участников, затруднение для сговора на аукционе, упрощение контроля предложений и уменьшение нагрузки на комиссию, в том числе и снижение ответственности.

Обобщая сказанное, можно выделить основные действия необходимые для правильного приобретения помещений:

- подготовка документации об аукционе, включение в нее уточненных требований к помещениям и формы заявки предполагающую декларирование соответствия этим требованиям;
- аукцион, направление проекта контракта победителям;
- проверка соответствия предложения победителя аукциона;
- подписание контракта, либо отказ от заключения контракта с победителем аукциона;
- в случае отказа от заключения контракта с победителем аукциона проведение всех необходимых действий с участником, сделавшим предпоследнее предложение на аукционе.

На многолотовом аукционе может возникнуть, и иногда возникает ситуация, когда одна и та же квартира или комната заявлена на несколько лотов. Такое положение вещей допустимо, и отклонять эти заявки нельзя. Но! Если на одном из лотов аукциона победителем будет участник, предложивший эту квартиру в качестве предмета контракта, то участие на других лотах аукциона участника с этим же предложением незаконно, т.к. помещение будет иметь обременение в виде обязанности заключить контракт по результатам предыдущего лота аукциона. На практике отследить, и, тем более, запретить допущенному участнику, победившему на одном из лотов, попытаться счастье на другом лоте очень сложно (читай «невозможно»). Да и желание участвовать у

него очень велико, вдруг удастся продать дороже!

Допустим, победил участник в трёх лотах и предложение у него на все три лота одно. Он желает подписать тот контракт, на котором лоте он победил с максимальной ценой. Поступать с такими ловкачами следует однозначно. Выбираем из всех его предложений минимальное, и обычно оно бывает самым первым, что не странно, потому что на остальных лотах скидывать цену ниже ему не интересно. Направляем проект контракта с результатами этого лота, а на остальные лоты делаем протокол отказа по тем же причинам которые описаны выше. Нужно лишь не забыть указать в документации об аукционе в требованиях к помещению отсутствие обременений.

Конечно, приобретая много однотипных помещений, было бы удобно применить аналогию с предложенными законом действиями по приобретению технических средств реабилитации инвалидов, оказание услуг в сфере образования, услуг по санаторно-курортному лечению и оздоровлению, при размещении заказа на выполнение двух и более научно-исследовательских работ, а именно заключение контракта с несколькими участниками по результатам конкурса. Собрать предложения, пронумеровать их по привлекательности, и заключить контракт с первыми, например, двадцатью или тридцатью участниками, то есть полностью закрыть потребность в два действия и приобрести при этом лучшие помещения за лучшую цену. Пусть это частный случай, но имея норматив в 94-ФЗ можно было бы проще и эффективнее расходовать бюджеты на эту статью. Да, требуется внесение изменений в закон. И когда-нибудь он будет отшлифован до идеала, но до тех пор мы должны его соблюдать, совершенствуя себя и воспитывая порядочность в поставщиках.

Ворожцов Р.А. консультант отдела проведения торгов, управления муниципального заказа.