

Актуальная судебная практика по ответственности за недобросовестное ведение переговоров

22 января 2018

Уважаемые дамы и господа!

Обращаем ваше внимание на актуальную судебную практику по вопросу ответственности за недобросовестное ведение переговоров при заключении договоров. Постановлением Арбитражного суда Московского округа от 29.11.2017 по делу № А41-90214/16 оставлены без изменения акты нижестоящих арбитражных судов о взыскании более 15 млн. рублей убытков, причиненных вследствие внезапного и неоправданного прекращения переговоров о заключении договора аренды.

Суть спора:

- Истец и ответчик в течение семи месяцев вели переговоры о заключении договора аренды склада. При этом ответчик проводил юридический и финансовый анализ документации, направлял запросы на необходимые документы, согласовывал основные и детальные условия сделки, неоднократно назначал и переносил даты заключения договора аренды.
- Переговоры проводились на условиях, утвержденных наблюдательным советом одной из компаний группы ответчика.
- Через три месяца после начала переговоров истец освободил склад от прежних арендаторов и начал его подготовку под технические требования ответчика.
- Ответчик, доведя переговоры до стадии заключения согласованного с истцом в окончательной редакции договора аренды, отказался от его подписания и прекратил деловой контакт с истцом после подписания договора истцом.

Позиция арбитражных судов:

Суд первой инстанции со ссылкой на подп. 2 п. 2 ст. 434.1 ГК РФ признал, что действия ответчика должны быть квалифицированы как *внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать, что является основанием для взыскания убытков.*

Убытки были определены судом как *сумма неполученной ответчиком арендной платы* за период с момента освобождения склада от прежних арендаторов до момента истечения полутора месяцев с момента прекращения переговоров сторонами. Довод ответчика о том, что он был вынужден прекратить переговоры из-за неполучения внутреннего корпоративного одобрения был отклонен судом, т.к. *ответчик не доказал, что предупредил истца о необходимости его получения.*

Суд апелляционной инстанции подтвердил выводы суда первой инстанции, указав, что срыв переговоров подорвал *сформированные предшествующим поведением ответчика разумные ожидания истца в благоприятном завершении переговоров уже на финальной стадии*, что свидетельствует о недобросовестном поведении ответчика. Суд также согласился с расчетом убытков, поскольку *предварительно освобождение склада требовалось в соответствии с проектом договора аренды*, предусматривающим, что на дату заключения договора склад уже должен соответствовать всем требованиям ответчика. Кроме того, действия истца основывались

на его доверии в благополучном завершении переговоров, которые было вызвано поведением ответчика, демонстрирующим твердые намерения вступить с истцом в договорные отношения.

Дополнительно суд отметил, что внутреннее одобрение, о необходимости которого заявлял ответчик, с учетом структуры сделки и корпоративных документов не было обязательным.

Суд кассационной инстанции согласился с доводами нижестоящих судов и оставил вынесенные по делу акты без изменения.

Рекомендации в связи с принятыми судебными актами:

- 1) Если заключение договора, о котором ведутся переговоры, требует какого-то внутреннего одобрения, в том числе не предусмотренного корпоративными документами компании, и есть риск его неполучения, необходимо проинформировать об этом контрагента.
- 2) Если потенциальный контрагент должен совершить какие-то действия, связанные с его расходами или неполучением доходов в расчете на заключение договора, мы не рекомендуем просить о совершении таких действий на этапе, когда есть риск, что договор не будет заключен.
- 3) В соответствии с п. 5 ст. 434.1 ГК РФ стороны вправе заключить соглашение о ведении переговоров, в котором в частности могут быть конкретизированы требования к добросовестному ведению переговоров. На данный момент обычной для рынка является практика подписания иного рода соглашений (необязывающие протоколы или письма о намерениях), вместе с тем, в данные документы также можно включать обязывающие положения, в том числе регулирующие процесс ведения переговоров, в частности, право выхода из них.

Надеемся, предоставленная информация окажется для Вас полезной. Если кто-то из Ваших коллег также хотел бы получать наши информационные письма, пожалуйста, направьте нам его электронный адрес в ответ на это сообщение. Если Вы хотите больше узнать о нашей **Практике Недвижимости**, пожалуйста, сообщите об этом в ответном письме – мы будем рады направить Вам наши материалы.

В случае возникновения вопросов, пожалуйста, свяжитесь с Партнером АЛРУД [Андреем Жарским](mailto:andrey.zharskiy@alrud.com) - andrey.zharskiy@alrud.com.

С уважением,

Юридическая фирма АЛРУД

Примечание: Обращаем Ваше внимание на то, что вся информация была взята из открытых источников. Автор данного письма не несет ответственность за последствия, возникшие в результате принятия решений на основе данной информации.