Долговые споры

45 вопросов и ответов · протокол дела из 10 встреч с разбором

Вероника Гусева

медиатор · юрист · бывший следователь МВД

guseva-mediator.spru.site · +7 (903) 124-88-22

Ноябрь 2026

Как пользоваться

Методичка построена как рабочий справочник медиатора. Три части: **вопросы и ответы** (45 пар) — то, что клиент и вторая сторона спрашивают чаще всего; **протокол дела** — 10 встреч с дословными репликами медиатора и разбором каждого шага; **разбор** — почему дело пошло так, а не иначе, и что делать в похожей ситуации.

Три правила, которые действуют в любой нише

- Медиатор не решает спор, не оценивает, кто прав, и не даёт юридическое заключение. Его работа — чтобы стороны услышали друг друга и увидели свои интересы.
- Медиация не отменяет сроков. Исковая давность не прерывается, кроме случая соглашения, заключённого в суде. Это правило действует во всех нишах без исключения.
- Вопрос «договоримся или нет» — не про удачу и не про характер медиатора. Соглашение возможно там, где стороны готовы к уступке. Там, где уступки нет, честный исход — процедура без соглашения.

Содержание вопросов

Расписка на 300 тысяч, которую он мне написал на клочке бумаги. Это вообще что-то значит?

Я перевёл ему деньги на карту. Это считается долгом или он скажет, что это был подарок?

Он дал мне чеки из кассы, когда покупал технику. Это доказательство долга?

Мы переписывались в мессенджере, там он прямо написал: «верну до пятницы». Для суда это нормально?

Он прислал мне оферту и я её принял — разве это не договор?

У меня нет расписки, только переписка. Это вообще доказуемо?

Нет ни расписки, ни переписки, только чеки из магазина и мой голос. Слышали двое знакомых. Этого хватит?

Он говорит: «это был устный договор, я так и не обещал». Что делать?

Он берёт деньги и не отрицает, но говорит «я не признаю долг, отложи это на потом». Как зафиксировать?

У меня только банковские выписки — переводы с назначением платежа. Плюс чеки. Это вообще доказуемый долг?

Когда начинается срок, с которого «долг протухает»?

Он мне должен и будет отдавать наличкой. Как это фиксировать, чтобы потом не спорить?

Он переводит на карту по номеру телефона. И что, это платёж?

Он переводит на карту моей жены. Это вообще мой долг или жены?

Он отдал часть и сказал «остальное потом». У меня нет никаких бумаг. Он же не сможет потом сказать, что ничего не возвращал?

Могу ли я требовать проценты за то, что он не отдаёт долг вовремя?

Я — предприниматель, он — юрлицо. Слышал, для бизнеса проценты считаются как-то иначе.

А если договора о займе вообще не было — проценты будут?

Как считается день, когда он должен был заплатить?

Мне нечем платить, но я хочу хоть какую-то гарантию. Что вообще можно потребовать?

Он готов заложить машину. Стоит ли соглашаться?

Он говорит: «я не буду платить, пусть поручитель заплатит». Имеет ли он право?

Задаток — это что вообще? Отличается от аванса?

Кроме долга, он мне ещё и нервы испортил. Можно ли это взыскать?

Из-за долга я не смогла внести аванс за квартиру и потеряла сделку. Это взыскивается?

Он же мне ещё и сорвал заказ — из-за того, что не вернул деньги вовремя. Имею ли я право на упущенную выгоду?

Мне угрожали. Это взыскивается?

Должник умер. Получать с него вообще что-то можно или только расходы?

Коммунальные долги тоже на наследников переходят?

Муж должен денег, а деньги — общие. С кого взыскивать?

Работодатель не платит зарплату четыре месяца. Это вообще медиация?

А счёт за ЖКУ и взносы на капремонт — как с ними?

Он оспаривает долг, потому что «это были общие деньги, я вкладывал в ремонт». Правда?

Коллекторы звонят каждый день и угрожают. Их вообще можно как-то задействовать в медиации?

Коллектор говорит: «мы не взыскиваем, а информируем». Кажется, они ловят на формулировках. Что делать?

Долг продали коллектору за копейки. Теперь с меня требуют в три раза больше.

Должник умер, а коллектор звонит мне — я его родственник. Что мне делать?

Коллектор прислал мне отказ от договора в пользу нового кредитора. Я обязан что-то подписывать или возвращать?

Должник прячется: не отвечает на звонки, сменил номер, его нет по адресу. Что можно сделать?

Мне кажется, мой долг «протухнет», и я боюсь подавать в суд. Что реально происходит со сроком?

Я хочу, чтобы он подписал бумагу, где написано: «признаю долг 400 тысяч». Как это правильно оформить?

Мы подписали соглашение, а он заплатил два раза и перестал. Что реально можно сделать?

Клиент требует от меня заключение: напишите, что его должник должен 500 тысяч. Могу я это сделать?

Когда по долгу точно нужна юристская помощь, а не медиация?

Я боюсь, что он придёт и скажет, что это был подарок. Как к этому подготовиться?

Часть I. Вопросы и ответы (45)

Что считать долгом 5 вопросов

Расписка на 300 тысяч, которую он мне написал на клочке бумаги. Это вообще что-то значит?

Значит, и очень много. Расписка — это простая письменная форма сделки, и если в ней указаны кто, кому, сколько и по какому основанию, она подтверждает долг и служит доказательством в суде. Размер и форма — вторичны: клочок бумаги юридически ничем не хуже бланка, главное — подпись, расшифровка подписи и дата. При медиации я всегда прошу написать шаблон: «Я, такой-то, обязуюсь вернуть (передать) такую-то сумму такому-то до такого-то числа, за такое-то основание». Если в расписке есть хотя бы эти пять элементов, спор обычно уходит в плоскость «когда и как вернуть», а не «было ли вообще». Если сомневаетесь в формулировке — пусть перепишет расписку заново, свежей датой, это ничего не стоит и снимает половину претензий.

Я перевёл ему деньги на карту. Это считается долгом или он скажет, что это был подарок?

Перевод на карту сам по себе не создаёт долга — он подтверждает факт передачи денег, но не её основание. Поэтому главный вопрос не «переводил ли он», а «за что». Если есть переписка, где обсуждается, что именно он занимает или что вы оплачивали за него, — основание есть. Если нет, остаётся презумпция: без доказательств встречной обязанности перевод может быть квалифицирован как дарение (ст. 8 ГК РФ), и бремя доказывания долга ложится на вас. Практика: соберите всю цепочку — выписка из банка плюс контекст сообщений вокруг даты перевода, — и на медиации говорите не «он взял», а «вот что он обещал и вот что я передал в счёт этого обещания».

Он дал мне чеки из кассы, когда покупал технику. Это доказательство долга?

Чеки подтверждают покупку, а не долг. Между «он купил телевизор» и «он мне должен за телевизор» — дистанция, и она проста: нужен договор займа, расписка или переписка, где обсуждается возвращение денег. Если чеки — часть расходов, которые он сам просил вас оплатить («купи ноут, я верну»), то чеки в связке с перепиской работают, но уже как доказательство части фактических обстоятельств. Один только чек без контекста в суде — это слабое доказательство, и опытный ответчик его легко обезвредит фразой «это была общая покупка, мы тогда скидывались». В медиации я советую не воевать с чеками, а переводить разговор в плоскость: что вы обсуждали, когда он просил денег, и какие слова он использовал.

Мы переписывались в мессенджере, там он прямо написал: «верну до пятницы». Для суда это нормально?

Да. Переписка в мессенджере принимается судами как письменное доказательство, и это подтверждается правилами о письменных доказательствах (конкретную норму ГПК РФ проверим у юриста). В судебной практике переписка приравнивается к документам, если позволяет установить автора, время и содержание. Для медиации это самое ценное: не нужно доказывать «устный договор» — нужно просто разложить скриншоты в хронологическом порядке и показать, как обещание превращалось в отсрочки. Медиатору полезно приходить с распечаткой: длинный список сообщений со временем и номерами телефонов читается в комнате намного убедительнее, чем пересказ. Отдельно проверьте, включены ли в принт-картинку номера телефонов обеих сторон — иначе против вас скажут, что переписка неизвестна с кем.

Он прислал мне оферту и я её принял — разве это не договор?

Да, вполне может быть договором. Оферта — это предложение, адресованное конкретному лицу, достаточно определённое и выражающее намерение считать себя заключившим договор с адресатом, с которым примет (ст. 435 ГК РФ); акцепт — его согласие (ст. 438 ГК РФ). Когда акцепт написан прямо и безоговорочно, договор считается заключённым. В долговой практике это рабочая схема: «предлагаю вернуть 500 тысяч до 20-го числа» — ответ «да, согласен» — и договор есть. Медиатору стоит проверить, нет ли в тексте оферты условий вроде «действует до получения акцепта» или «подтверждаю, что обязуюсь», и нет ли в переписке отказа или встречной оферты. Отдельно смотрите на оферту с публичной офертой — там акцептом может быть и фактическое действие, и это отдельная история, в которой лучше работает юрист.

Доказывание 6 вопросов

У меня нет расписки, только переписка. Это вообще доказуемо?

Да, переписка пригодна как письменное доказательство, но она работает в связке, а не сама по себе. Вам нужно собрать связку: сама переписка, подтверждение авторства (номер телефона, аккаунт, совпадение стиля), платёжные документы и любые третьи лица, которые слышали разговор. Практический шаг, который почти всегда упускают: сделайте скриншоты с видимыми датами и временем, а не «пересылку одного сообщения», и сохраните переписку в неизменном виде. Если против вас скажут «это не он писал», сравнение почерка сообщений, характерные опечатки и совпадение круга лиц — ваши аргументы. Когда переписки недостаточно, медиатор прямо говорит стороне: с этой доказательственной базой мы идём к юристу, и я помогу структурировать факты для него.

Нет ни расписки, ни переписки, только чеки из магазина и мой голос. Слышали двое знакомых. Этого хватит?

Как самостоятельное основание — нет. Чеки подтверждают расходы, а не долг, и без контекста это, скорее всего, будет истолковано как совместная покупка. Свидетельские показания допустимы, но суд оценивает их свободно, и показания знакомых, которые «ходят в одну компанию», суды оценивают настороженно — особенно если свидетели не присутствовали при самом договоре, а только «знают, что так было». Шансы поднять дело в медиации есть, но опираться придётся не на доказательства, а на признание второй стороны: вы можете озвучить факты, а решение принимает он. Отдельно спросите клиента, нет ли в его переписке с должником хотя бы намёка — «надо же отдать», «скинь на карту до пятницы», — иногда достаточно одной фразы в контексте. И честно предупредите: если дело дойдёт до суда, цена доказывания будет высокой, а медиация может сработать именно за счёт признания, а не за счёт доказательств.

Он говорит: «это был устный договор, я так и не обещал». Что делать?

Устная форма не запрещена, но против вас работает бремя доказывания: если нет письменных доказательств, доказывать должен тот, кто утверждает. Неоспоримое наличие устной договорённости опровергать тяжело, а вот подтвердить её — можно. Рабочие пути: сохранить свидетелей, найти косвенные подтверждения (переводы, дальнейшее поведение, частичные возвраты, ваши собственные записи), проверить, нет ли переписки в мессенджерах и в банковских выписках история операций. Медиатору стоит не вступать в спор «договор был или нет», а поставить вопрос в другую плоскость: что он сейчас признаёт как факт — получил, да, не отрицает? Разница между «я не обещал» и «я не должен» — огромная, и часто весь спор живёт именно в ней. Дальше работаем с признанием фактических обстоятельств: сколько, когда получил, что понимает под возвратом.

Он берёт деньги и не отрицает, но говорит «я не признаю долг, отложи это на потом». Как зафиксировать?

Это самая благоприятная для медиации позиция, потому что оспаривается не факт, а обязательство. Работает техника «фиксация без признания»: вы письменно фиксируете, что в такую-то сумме и на такую-то дату были переданы денежные средства по такому-то основанию, и просите подтвердить получение и высказать, какие возражения есть по существу. Такой документ называется актом о получении денежных средств или письменным подтверждением факта, и он работает лучше расписки: возражения в нём фиксируются в момент получения, когда человек не защищается. Плюс это момент, когда отказ от долга может быть квалифицирован как признание — но это уже зона юриста, я в этом не копаюсь. На медиации прошу должника прямо: назовите, что вы считаете, что не должны, и с чем не согласны. Часто оказывается, что претензия — в сумме или в сроке, а сам долг обе стороны принимают.

У меня только банковские выписки — переводы с назначением платежа. Плюс чеки. Это вообще доказуемый долг?

Платёжные документы — это документы, и в доказывании они работают лучше, чем пересказ. Выписка из банка с назначением платежа прямо указывает, что именно и на каком основании вы перевели: «возврат займа», «в счёт долга от 14.03» — и это закрывает половину спора. Чеки без назначения платежа слабее: они подтверждают расход, но не основание, и ответчик легко превращает их в «общую покупку». Медиатору я всегда прошу принести выписку целиком, с назначением и датами, а не скриншот одной операции: хронология сама показывает, где было обещание, а где его отсутствие. И отдельно спросите, не совпадает ли сумма перевода с суммой, названной должником в разговоре, — эта деталь решает больше, чем любой общий разговор о доверии.

Когда начинается срок, с которого «долг протухает»?

Общее правило — три года, течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права и о том, кто является надлежащим ответчиком (ст. 196 ГК РФ). По договорному долгу это обычно дата, когда наступил срок платежа или когда должник признал долг. Признание долга, выраженное в письменной форме, прерывает течение срока (механизм перерыва при признании долга — точный номер нормы проверьте у юриста). Отдельно: по отдельным требованиям сроки специальные — например, по требованиям о взыскании алиментов и по некоторым другим требованиям, и общий трёхлетний ориентир к ним не применяется. Медиатору важно проговорить это на первой же встрече: сама медиация вне суда срок исковой давности не прерывает и не приостанавливает. Если срок поджимает — работать нужно быстро либо идти в суд, где соглашение о примирении прерывает течение срока.

Способы оплаты 4 вопросов

Он мне должен и будет отдавать наличкой. Как это фиксировать, чтобы потом не спорить?

Каждый платёж наличными фиксируйте письменно: сумма цифрами и прописью, дата, кто кому, по какому основанию, подпись. Это не обязательно «расписка на бланке» — достаточно подписанной записи, и она отлично работает в суде как письменное доказательство. Плюс практическая деталь: при получении крупной суммы просите расписку сразу, в момент передачи, а не «потом пришлю подтверждение». Если обе стороны в одном помещении — сделайте две копии или сфотографируйте подписанный документ. Для медиации это особенно удобно: договориться о графике платежей наличными и закрывать каждую выплату распиской — тогда в любой момент обе стороны видят, где график исполнен, а где нет.

Он переводит на карту по номеру телефона. И что, это платёж?

Перевод по номеру телефона — это обычный безналичный перевод, и юридически он ничем не хуже перевода по реквизитам счёта. В платёжных документах есть назначение платежа, и именно оно превращает перевод в доказательство: если в назначении написано «возврат долга по расписке от 12.03» или «в счёт долга», связь с конкретным долгом очевидна. Если назначение пустое («на карту», «перевёл»), остаётся опираться на совокупность: переписку, сумму, совпадение с датами. Для медиации я всегда прошу показать выписку целиком, с назначением платежа и датами: обычно половина споров «я не признаю» рассыпается, когда стороны видят хронологию своими глазами.

Он переводит на карту моей жены. Это вообще мой долг или жены?

По общему правилу, права и обязанности возникают между конкретными лицами, и взыскание по общему обязательству супругов — их совместное имущество (ст. 8 и ст. 10 СК РФ). Поэтому если перевод шёл на карту жены, придётся разбираться: по чьей воле и в чьих интересах это было сделано, и вправе ли мужчина считать, что «я заплатил жене, значит, перед тобой чисто». Возможны варианты: перевод был в счёт долга перед мужем, и тогда решает, кому принадлежит этот долг; либо средства шли на имя жены как на счёт супруга заёмщика — тогда нужно подтверждать связь перевода с долгом. Это уже зона юриста, потому что ответ зависит от того, чей долг и каковы обстоятельства. Медиатору достаточно честно сказать: природу платежа и принадлежность долга проверим, а сейчас зафиксируем факты и договоримся о дальнейших платежах напрямую.

Он отдал часть и сказал «остальное потом». У меня нет никаких бумаг. Он же не сможет потом сказать, что ничего не возвращал?

Если вы письменно зафиксировали частичный возврат — нет, не сможет. Если не зафиксировали — риск реальный: он вправе утверждать, что переводов не было или что они были за другое, и доказывать придётся вам. Самое простое правило для клиента: ни одного платежа без следа. Принимая деньги, подписывайте хотя бы строку «получено от такого-то столько-то в счёт долга по расписке от такого-то», с датой и подписью. Сумма 5 000 рублей не стоит ноутбука, а вот спор на 300 тысяч из-за отсутствия подписи стоит дорого. В медиации это работает иначе: если возврат идёт по графику, каждую выплату закрываем распиской, и через три месяца у обеих сторон есть общая история, с которой сложно спорить.

Просрочка и проценты 4 вопросов

Могу ли я требовать проценты за то, что он не отдаёт долг вовремя?

Да. По общему правилу за неисполнение денежного обязательства начисляются проценты за пользование чужими денежными средствами (ст. 395 ГК РФ), и суды применяют ключевую ставку Банка России за период просрочки. Размер привязан к ключевой ставке, а не к вольной формулировке «10% в месяц», — это важно, потому что проценты «сверху» сверх ключевой ставки часто признаются несоразмерными. Договорная неустойка тоже возможна, если она установлена и не признана несоразмерной. Практика для медиатора: отдельно зафиксировать сумму основного долга и отдельно — проценты на остаток, и договориться, что проценты считаются по день фактического платежа. Клиенту полезно знать: проценты присуждаются за весь период просрочки, но суд вправе снизить их как чрезмерные — и медиация обычно даёт более предсказуемый результат, чем спор об их размере.

Я — предприниматель, он — юрлицо. Слышал, для бизнеса проценты считаются как-то иначе.

Да. Для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей действует особое правило: если сторонами обязательства являются лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, проценты за неисполнение денежного обязательства начисляются по ключевой ставке Банка России (ст. 395.1 ГК РФ). То есть проценты не «сверху», а по ставке — и при споре о снижении суды применяют именно эту конструкцию, а не общую ст. 395. Для медиатора это полезно знать по существу: спорить «давай 30% годовых» с контрагентом-юрлицом бессмысленно, потому что закон всё равно приведёт к ключевой ставке, и соглашение, которое вы не сможете обосновать, в суде развалится. Договаривайтесь о процентах так, чтобы они имели опору в законе или в договоре.

А если договора о займе вообще не было — проценты будут?

Как правило, нет. Статья 395 ГК РФ работает, когда есть денежное обязательство, из которого arose просрочка. Если обязательства не было (и вы доказываете, что это был подарок или ошибка), нет и просрочки, а значит, нет и процентов. Исключение — законная неустойка, которая установлена императивной нормой закона для конкретных отношений: например, для потребительских кредитов предусмотрена неустойка за просрочку внесения платежа (в размере, предусмотренном Законом о потребительском кредите) — применять её можно только если такие отношения действительно потребительские. Медиатору полезно формулировать так: «Давайте посчитаем, что подлежит взысканию по закону, а что — предмет нашей договорённости». Разделение этих двух пластов снимает половину претензий.

Как считается день, когда он должен был заплатить?

По общему правилу, если обязательство связано с выплатой денег, днем исполнения считается дата вручения денег кредитору (номер нормы стоит проверить у юриста). Если обязанность перевести деньги на счёт, днём исполнения, как правило, считается дата зачисления на счёт кредитора; списание со счёта должника само по себе денежным обязательство не прекращает, если счёт получателя в другом банке. Это важно на бытовых спорах: «я перевёл в пятницу вечером, а у кого-то зависло на выходных» — как раз тот случай, где спор идёт о днях. Медиатору полезно сразу договориться, что при переводах фиксируется дата зачисления, а не дата отправки, и что стороны сверяются по выписке, а не по памяти.

Обеспечение и залог 4 вопросов

Мне нечем платить, но я хочу хоть какую-то гарантию. Что вообще можно потребовать?

Зависит от того, что вы можете предложить, и от того, чего хотите вы. Инструменты разные: задаток (ст. 380–381 ГК РФ) фиксирует намерение и санкции за неисполнение, но при неисполнении договора в вашу пользу возвращается удвоенная сумма, а не реальный долг; поручительство (ст. 361 ГК РФ и далее) переносит ответственность на другого человека; залог (нормы ГК РФ о залоге — конкретные статьи проверим у юриста) даёт право получить вещь при неисполнении; неустойка работает как денежная санкция. Медиатору стоит проверить, реальна ли вообще просьба о гарантиях: если человек не платит потому, что нет денег, а не потому, что не хочет, гарантии не помогут — поможет график. Если не платит, потому что не считает себя должником, — поможет работа с признанием. Выбор инструмента зависит от ответа на этот вопрос, и это главный вопрос первой встречи.

Он готов заложить машину. Стоит ли соглашаться?

Залог автомобиля — рабочая конструкция, но с оговорками: предмет залога должен быть обособлен, зарегистрирован, а для автомобиля практически обязательна запись в реестре уведомлений о залоге движимого имущества — без неё залог в отношении третьих лиц работает плохо (нормы ГК РФ о залоге движимого имущества, порядок регистрации — всё это проверяем у юриста). Плюс реальная стоимость залога зависит от состояния машины и ликвидности, а при реализации залоговой массы остаток долга часто покрыть не удаётся, и должник остаётся должен. Медиатору полезно поднять вопрос иначе: зачем нужен залог — чтобы получить чувство контроля или чтобы получить деньги? В первом случае залог даст ощущение, во втором — нет. Отдельный вопрос: не является ли машина совместным имуществом супругов и не нужно ли согласие второго супруга.

Он говорит: «я не буду платить, пусть поручитель заплатит». Имеет ли он право?

Поручитель отвечает по общему правилу в том же объёме, что и должник, если в договоре поручительства не установлено иное (ст. 363 ГК РФ). Иными словами, если поручитель пообещал за должником — кредитор вправе требовать с него. Поручитель, заплативший, получает право регресса к должнику (ст. 365 ГК РФ). Практический риск для должника: полагаться на поручителя, который заплатит, — значит отдать долг целиком человеку, с которым потом придётся судиться о возврате. Медиатору стоит честно предупредить обе стороны об этом и о том, что в практике поручительство чаще работает как фактор давления на должника, чем как реальное взыскание. Солидарная ответственность по общему долгу — уже другое основание (ст. 323 ГК РФ): это когда каждый отвечает по долгу целиком, и плательщик затем вправе требовать остальных (конкретную норму проверить у юриста).

Задаток — это что вообще? Отличается от аванса?

Отличается принципиально. Задаток — обеспечение исполнения обязательства: по ст. 380 ГК РФ он засчитывается в счёт оплаты по договору и обеспечивает его исполнение. Если сторона, давшая задаток, отказывается от исполнения, она теряет задаток; если сторона, принявшая задаток, отказывается — возвращает его в двойном размере (ст. 381 ГК РФ). Аванс — это часть оплаты вперёд, и при отказе от договора он просто возвращается, без санкций. Разница юридически существенная, поэтому в любом документе проверяйте, какое слово написано: «задаток» или «аванс». В медиации это же и инструмент: в договоре займа задаток может работать как «замочек» — ответчик не сможет отказаться от исполнения без последствий, но только если обе стороны понимают, что подписывают, и в договоре это прямо названо.

Возмещение убытков 4 вопросов

Кроме долга, он мне ещё и нервы испортил. Можно ли это взыскать?

Можно, но с высоким порогом. Возмещение убытков по общему правилу требует доказывания четырёх элементов (ст. 15 ГК РФ): факт нарушения, размер убытков, их связь с нарушением и причинно-следственную связь. На практике моральный вред по имущественным спорам компенсируется редко и небольшими суммами, а «испорченные нервы» в расчёт не входят. Упущенная выгода — тоже денежное требование, но её расчёт требует обоснования, какие именно доходы были реальны и доказуемы. Медиатору стоит разделить две вещи: денежный долг, который признаётся легко, и эмоциональный счёт, который почти всегда мешает договориться. Часто именно невысказанная обида, а не сумма, мешает подписать соглашение, и работа медиатора — не обесценивать обиду, а дать ей место в соглашении иначе: слова, письмо, символическое действие, которые закрывают долг перед человеком, а не перед законом.

Из-за долга я не смогла внести аванс за квартиру и потеряла сделку. Это взыскивается?

В theory — да, как убытки, причинно связанные с неисполнением обязательства: если из-за неисполнения вы потеряли конкретную сделку, это может быть и убыток, и упущенная выгода, и подлежат возмещению (ст. 15 ГК РФ). На практике порог высокий: нужно доказать, что сделка была реальной, что убыток возник из-за должника, что убыток не был бы предотвращён, и что размер убытков рассчитан верно. Кредитор не обязан спасать должника от последствий его просрочки, если мог предотвратить. Медиатору полезно проверить, был ли реальный авансный платёж и реальный отказ контрагента — по переписке. Если да, это предмет для юриста в связке с основным долгом. Если нет, включение в соглашение возможно только как добровольная и не зависящая от доказывания выплата.

Он же мне ещё и сорвал заказ — из-за того, что не вернул деньги вовремя. Имею ли я право на упущенную выгоду?

Право есть, но порог доказывания высокий, и медиатору полезно называть это прямо, чтобы клиент не рассчитывал на лёгкий результат. Упущенная выгода по общему правилу возмещается как убыток (ст. 15 ГК РФ), но нужно доказать, что сделка была реальной, что доходы были бы получены при обычных условиях, что убыток можно было предотвратить и что размер рассчитан верно; кредитор не обязан спасать должника от последствий просрочки, если мог предотвратить. На практике суды такие требования удовлетворяют редко и небольшими суммами. Поэтому в медиации разумная стратегия — вынести упущенную выгоду за скобки: обсуждать основной долг и проценты, а возможную компенсацию за сорванный заказ рассматривать как добровольную выплату, не зависящую от доказывания. Если клиент хочет именно судебного взыскания убытков — это уже работа юриста, и медиация тут вторична.

Мне угрожали. Это взыскивается?

При угрозе, если она была реальной и воспринята как реальная, возможны требования о возмещении вреда здоровью (номер нормы проверим у юриста) и в исключительных случаях — о компенсации морального вреда. Но это отдельный, тяжёлый путь: он требует доказывания реальности угрозы, причинения вреда и размера. Практический совет медиатору: угрозу не игнорировать и не «забыть», потому что она меняет режим встречи — раздельные сессии, безопасность, при необходимости прекращение процедуры. В рамках медиации по долгу угроза обычно выражается в непередаваемой форме: «верну — и всё». Это давление, а не угроза, и с ним работается иначе. Но если есть реальные угрозы жизни и здоровью — это уже не медиация, а право и безопасность.

Наследство и долги 2 вопросов

Должник умер. Получать с него вообще что-то можно или только расходы?

Наследники отвечают по долгам умершего в пределах стоимости перешедшего к ним наследства (ст. 1175 ГК РФ). Это означает: если наследник принял наследство, к нему можно предъявить требование — но не больше, чем он получил. Если наследник принял только часть имущества, то и отвечает в пределах этой части; если отказался от наследства — не отвечает вовсе. Отдельно важно: обращение взыскания к наследнику не означает, что долг взыскивается с него лично сверх полученного имущества. Медиатору на первом же шаге нужно выяснить, кто и в каком объёме принял наследство, открыто ли наследство, есть ли завещание и подназначения. Это определяет, есть ли вообще с кем говорить и каков реальный объём долга в этой очереди.

Коммунальные долги тоже на наследников переходят?

Да, задолженность по плате за жилое помещение наследуется вместе с имуществом — наследник, принявший квартиру, отвечает по долгам за коммунальные услуги в пределах стоимости наследства, наравне с другими кредиторами. Самостоятельно коммунальные долги на наследников не переходят: без перехода права собственности на квартиру они остаются на умершем, и при отсутствии наследников — погашаются за счёт имущества умершего. Отдельно важная практическая деталь: наследник не лишается права на квартиру из-за долгов, если не отказался от наследства. Медиатору полезно развести две задачи: взыскание долга с наследника и сохранение у него жилья — они часто смешиваются в одной фразе клиента и решаются раздельно.

Семейные и трудовые долги 4 вопросов

Муж должен денег, а деньги — общие. С кого взыскивать?

Если долг возник из общих обязательств супругов, они отвечают по нему солидарно (ст. 10 СК РФ). Это значит: кредитор вправе требовать исполнения от любого из супругов целиком или по частям, а тот, кто заплатил, вправе потом взыскать переплату с другого в общем порядке. Медиатору это знать полезно для двух вещей. Первая: когда один из супругов говорит «я лично ничего не должен», это может быть правдой по личному обязательству, но не по общему имуществу — и это не аргумент, чтобы долг исчез. Вторая: разговор «кто из вас платит» часто стоит дороже, чем разговор «как вы вместе закроете долг». Семейные дела — не только развод: нередко медиация нужна именно для того, чтобы развести долг и отношения, чтобы раздельный бюджет и график выплат позволили сохранить семью.

Работодатель не платит зарплату четыре месяца. Это вообще медиация?

Это трудовой спор, и он в нашей зоне только частично. Зарплата — это заработная плата, которая должна выплачиваться не позднее установленного срока (ст. 236 ТК РФ), и задержка — это прошлое нарушение трудового законодательства, а не гражданский долг, который можно «договориться». Практика медиатора: сначала выяснить, есть ли на руках приказ о приёме, трудовой договор, расчётные листки, справка из бухгалтерии — это база для реального взыскания; посмотреть, есть ли обращение в трудовую инспекцию и в прокуратуру — часто это работает быстрее переговоров; и только затем обсуждать, в какой части работодатель готов рассчитаться сейчас и каков график. Ключевое: добровольная выплата не должна выглядеть как признание, что работодатель «проиграл» и должен ещё и пенсию по просрочке.

А счёт за ЖКУ и взносы на капремонт — как с ними?

Это жилищные обязательства собственника, и при обслуживании дома они относятся к числу обязательств, связанных с пользованием помещением (ст. 155 ЖК РФ), где предусмотрена ответственность нанимателя и собственника. Практика медиатора: в таких спорах деньги обычно не предмет конфликта — предмет конфликта «он не платит» и «я не хочу платить за него» или «я плачу один, а он не платит свою долю». Разделяйте три вещи: начисленную задолженность, текущие платежи и распределение долга между собственниками. И следите за тем, чтобы соглашение не создавало новой проблемы: у участника долга перед одним собственником может возникнуть право требования к другому — это отдельные отношения, и их лучше не смешивать с обязательством перед жилищной организацией.

Он оспаривает долг, потому что «это были общие деньги, я вкладывал в ремонт». Правда?

Это не редкая линия защиты, и медиатору важно отреагировать на неё правильно: не обесценивать сразу и не принимать сразу. Вопрос в том, был ли договор о займе или деньги шли в общий бюджет и в общие траты. Различия видны по следующему: есть ли разговор о возврате, фиксировалась ли сумма, обсуждались ли сроки, продолжает ли человек вести себя как должник (иногда приносит, извиняется за задержку — это указывает на признание долга, а не на дарение). Соблазн должника понятен: перевести всё в «мы вместе жили, вместе тратили» и долг обнулить. Медиатору стоит работать с фактами по конкретным покупкам и разговорам вокруг них, а не спорить в общих словах, где правом всегда останется более громкий.

Коллекторы и третьи лица 5 вопросов

Коллекторы звонят каждый день и угрожают. Их вообще можно как-то задействовать в медиации?

В рамках медиации коллекторы не нужны, и работа с ними — отдельный сюжет со своей логикой. Напомню базу: если долг потребительский и выдан заём наличными, взыскание по нему после 20 дней просрочки возможно только в судебном порядке (это требование Закона о потребительском кредите, номер статьи проверьте у юриста). Передача долга другому лицу сама по себе законна, но взыскатель не вправе привлекать третьих лиц для pressure на должника — претензии предъявляются только должнику, а привлечение третьих лиц ограничено (это тоже требование Закона о потребительском кредите, номер статьи проверьте у юриста). Практический совет клиенту: сохранять все звонки, писать отказ от коммуникации, обращаться в Роспотребнадзор и к финансовому уполномоченному — если долг потребительский. В медиацию такое приходит обычно уже как «у меня коллекторы, помогите», и ответ: сначала прекращаем давление, потом разбираемся с долгом.

Коллектор говорит: «мы не взыскиваем, а информируем». Кажется, они ловят на формулировках. Что делать?

Правильный подход — не спорить о формулировках, а перейти к документам. Попросите договор цессии или уступки, на основании которой долг передан, и выписку, подтверждающую переход права. Пока такие документы не предъявлены, требования третьего лица юридически ничем не подкреплены. Дальше — ваша позиция зависит от того, кто первоначальный кредитор и какова природа долга: потребительский кредит, микрофинансовая организация, ЖКХ, или долг между физлицами. В медиации по «долгу коллектора» я почти всегда сначала возвращаю разговор к первоначальной сделке: сколько было, когда брали, какой график, что реально оплачено. Там нередко оказывается, что половина «долга» — это комиссии и начисления, а не сумма, которую брали, и здесь уже нужен юрист для проверки расчёта.

Долг продали коллектору за копейки. Теперь с меня требуют в три раза больше.

Само по себе это не делает долг недействительным: переход права требования другому лицу не меняет его условий, и должник вправе требовать предоставления доказательств перехода права. Но сумма, которую требуют, может не совпадать с реальным долгом: у долга есть своя история — что брали, что возвращали, какие комиссии и проценты начислены законно. Медиатору стоит построить работу так: сначала восстановить первоначальные условия (сумма, дата, график, фактические платежи), потом посмотреть, что начислено сверх, и только потом обсуждать, с кем и на каких условиях закрывать. Отдельно стоит проверить, не истёк ли срок по отдельным требованиям, и не вышла ли сумма за пределы того, что реально взыскивается, — это предмет юриста. Медиация здесь полезна тем, что у сторон обычно нет общей картины: у кредитора нет истории платежей, у должника — расчёта.

Должник умер, а коллектор звонит мне — я его родственник. Что мне делать?

Первое и главное: не брать на себя чужой долг. Обязательства умершего не переходят к родственникам автоматически; наследники отвечают в пределах стоимости принятого наследства (ст. 1175 ГК РФ). Если вы наследство не принимали — вы вообще не сторона по этому долгу. Практически: не подписывайте ничего, не подтверждайте переводы «в счёт долга», не общайтесь с коллектором от имени умершего, направляйте разговор на законного представителя — наследников или исполнителя наследственного дела. Если звонящий начнёт давить на родственников и угрожать — это сигнал к фиксации и к жалобе в надзорные органы. Отдельно проверьте сроки: общий ориентир по требованиям — три года (ст. 196 ГК РФ), но по отдельным требованиям сроки специальные.

Коллектор прислал мне отказ от договора в пользу нового кредитора. Я обязан что-то подписывать или возвращать?

Ничего подписывать не нужно, и возвращать «всю сумму сразу» по их требованию — плохая идея. Закон о потребительском кредите (ФЗ-2300-1) содержит норму об уступке права требования и о правах должника при ней (статья 12 — точный объём правил проверьте у юриста), и сам по себе переход долга к новому лицу не создаёт нового обязательства: сумма и условия остаются прежними. Документ, который прислали, стоит проверить по существу: есть ли договор уступки, какая в нём сумма, кому именно передан долг, есть ли подтверждение фактического исполнения. Практический шаг: не отказываться от общения, но и не подписывать ничего, зафиксировать переписку и вернуть предмет разговора к первоначальному кредитору. Медиатору стоит предупредить клиента: если «сумма выросла втрое», почти всегда речь о начислениях, а не об основном долге, и разбираться в этом нужно с цифрами на руках.

Что делать 7 вопросов

Должник прячется: не отвечает на звонки, сменил номер, его нет по адресу. Что можно сделать?

Сначала — честно: если человек не выходит на связь, медиация невозможна в принципе, и тратить её ресурсы бессмысленно. Помочь можно только действиями, которые работают и без должника. Практический порядок: собрать известные данные (адреса, номера, работа, регистрация ТС, где он бывает), зафиксировать факт уклонения — это важно и для суда, и для оценки рисков. Дальше — правовые шаги: подача иска по правилам ГПК РФ (ст. 131–132 — требования к исковому заявлению, проверьте актуальную редакцию), при необходимости заявление о выдаче судебного приказа, и соответствующие меры приставов. Отдельно стоит проверить сроки: по общему правилу три года (ст. 196 ГК РФ), по отдельным требованиям сроки специальные. И отдельно — оценка рисков: скрывающийся должник нередко и не платит, и доводить дело до суда нужно с пониманием, что взыскание может оказаться пустым, — клиенту честно говорю: медиация здесь не поможет, поможет юрист.

Мне кажется, мой долг «протухнет», и я боюсь подавать в суд. Что реально происходит со сроком?

Общий ориентир — три года (ст. 196 ГК РФ), течение начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении права и о том, кто является надлежащим ответчиком. Перерыв срока бывает при признании долга должником — в письменной форме (точный номер нормы проверьте у юриста). Медиация вне суда сама по себе течение срока не прерывает и не приостанавливает, и это первое, что я проговариваю на первой встрече, если клиент говорит «не хочу суда, боюсь сроков». Хорошее решение — соглашение о примирении, заключённое в суде: оно прерывает течение срока исковой давности (точный механизм по ГПК РФ проверьте у юриста), дело прекращается, выдаётся исполнительный лист. По отдельным требованиям — например, по алиментам — сроки специальные, и общее правило здесь не работает. Точные сроки по вашему требованию надо проверить у юриста.

Я хочу, чтобы он подписал бумагу, где написано: «признаю долг 400 тысяч». Как это правильно оформить?

Такой документ — это расписка о признании долга, и это рабочий и понятный инструмент. В него стоит включить: признание суммы и основания, подтверждение, что деньги получены, срок и порядок возврата, и — если стороны идут к упрощению процедуры — что при нарушении ответчик уплачивает неустойку за каждый день просрочки. Проценты по ст. 395 ГК РФ в соглашении можно зафиксировать как договорную неустойку, привязанную к ключевой ставке. Важно: расписка сама по себе не отменяет срок исковой давности, если её составление не обсуждалось в переписке и должник не признал долг в момент подписания, — это лучше делать именно в переписке, чтобы была и дата, и контекст. И второе: подписывать лучше при свидетелях или хотя бы с видеозаписью процесса подписания. Там, где сумма крупная, я честно говорю клиенту: оформим соглашение через юриста, потому что цена ошибки в тексте выше, чем цена консультации.

Мы подписали соглашение, а он заплатил два раза и перестал. Что реально можно сделать?

Дальше начинается исполнительный этап, и медиация тут уже не помощник, а наблюдатель. Соглашение, удостоверенное нотариусом, позволяет получить исполнительный лист и обратиться к приставам — самый быстрый путь, если в соглашении прямо признана сумма долга: заново доказывать её в суде не придётся. Приставы вправе ограничить выезд за границу при наличии задолженности свыше установленной суммы, арестовать счета, наложить запрет на регистрационные действия с автомобилем; для этого нужно возбудить исполнительное производство, и там есть свои процедурные сроки. Отдельно проверьте срок давности: медиация вне суда сама по себе его не прерывает, поэтому прямое признание долга в тексте соглашения — ваша главная страховка. Медиатору стоит честно сказать на десятой встрече: соглашение — это не приговор исполнению, и если исполнение сорвётся, дальше работают юрист и приставы.

Клиент требует от меня заключение: напишите, что его должник должен 500 тысяч. Могу я это сделать?

Нет. Медиатор не даёт заключение о наличии или отсутствии долга — это не его компетенция и не его роль. Во-первых, такой документ не имеет юридического значения: заключение медиатора не является доказательством и не заменяет решение суда или нотариальное удостоверение. Во-вторых, это разрушает саму процедуру: как только медиатор становится оценщиком, он перестаёт быть нейтральным, и вторая сторона немедленно прекращает говорить. Что можно и нужно сделать: помочь клиенту собрать факты в хронологическом порядке, составить список документов и переписки, выявить, какие доказательства отсутствуют, и дать направление — к юристу для правовой оценки и подготовки иска или досудебной претензии. Формулировка для клиента: «я не могу сказать, что ваш долг есть или нет, — это вопрос права, и я не занимаюсь правовыми заключениями; но я могу помочь вам подготовить факты так, чтобы юрист сказал это быстро и без лишних вопросов».

Когда по долгу точно нужна юристская помощь, а не медиация?

Есть пороговые ситуации, которые я называю «красные флаги» и выношу на первую же встречу. Первый: сумма крупная или для клиента значимая — от 500 тысяч и выше, или любой размер, если потеря критична для бизнеса, там цена ошибки в соглашении слишком велика. Второй: спор о правовой квалификации (заём или дарение, трудовые отношения или гражданские, общий долг супругов или личный). Третий: в дело вовлечены третьи лица — коллекторы, банк, наследники, поручители, либо есть признаки мошенничества, вымогательства, насилия или угроз. Четвёртый: должник скрывается (медиация физически невозможна) либо поджимает срок исковой давности. Пятый: клиент настаивает на конкретном результате («добиться признания в суде», «взыскать всё с процентами»), то есть хочет не переговоры, а инструмент. Медиатор в таких случаях честно говорит: я проведу процедуру, но правовую часть ведёт юрист, и моя работа — сделать так, чтобы его работа была результативной.

Я боюсь, что он придёт и скажет, что это был подарок. Как к этому подготовиться?

Подготовиться нужно к каждой сессии, и этот сценарий — самый частый. Он означает, что доказывать придётся вам, а доказательств у заявителя часто нет. Практика: до первой встречи соберите и принесите всё — переписку, выписки, чеки, любые совместные материалы, где фигурирует сумма или само обязательство, причём выписки из банка обычно важнее любых объяснений. Важно также понимать мотив: если человек получил деньги и пришёл говорить о подарке, он почти наверняка не отказывается от долга по существу — он ищет способ не платить. Значит, его интересует не «доказать, что это подарок», а «избежать выплаты», и на этом часто строится примирение: он получает основание не платить сейчас и полностью, вы получаете часть суммы и подтверждение остатка. Готовьтесь к этому разговору заранее, но не превращайте сессию в допрос.

Часть II. Протокол дела: 10 встреч

Ремонт, который не сдан: 1 200 000 ₽ между двумя бывшими друзьями

Дело начинается с судебного зала, а не с письма. В марте 2025 года суд рассматривает иск Сергея Мельникова к Антону Дорохову о взыскании 700 000 рублей за ремонт квартиры. Сергей — сорок один, частный мастер, ИП, делает отделку «под ключ» и три года работает по ипотечным новостройкам через застройщиков, для которых отзывы о нем стоят реальных денег. Антон — тридцать семь, менеджер по продажам, разведен, двое детей, живет в двухкомнатной новостройке на окраине, и за квартиру у него ипотека на одиннадцать лет. Обстоятельства таковы. В марте 2024 года Антон заказал Сергею отделку двухкомнатной квартиры площадью 68 квадратных метров «под ключ», с материалами, за 1 200 000 рублей. Договора подряда в письменном виде у них нет — есть переписка в мессенджере, где согласованы стоимость, виды работ и сроки, и расписка Сергея от 12 марта 2024 года о получении 350 000 рублей предоплаты. Антон внёс предоплату, взял в банке кредит под залог квартиры на 1 200 000 рублей и пообещал «рассчитаться по факту». В мае 2024 года он перевёл Сергею ещё 150 000 рублей «на материалы и электрику», перевод сделан с карты на карту, назначение платежа не заполнено. Дальше сроки разошлись. Застройщик перенёс сдачу дома, и весной 2025 года квартиру всё-таки сдали. Антон открыл её и обнаружил, что работы остановлены: черновая штукатурка в двух комнатах, электрика частично сделана, плитка не уложена, сантехника не подключена. Сергей на звонки не отвечал, в мессенджере отвечал редко и коротко. Сергей объяснил, что был «на другом объекте, там была сложная мобилизация», и в сентябре 2024 года предъявил претензию: остаток 700 000 рублей, из них 150 000 «за работы, которые вы не заказали, потому что сами сорвали график». Ответа на претензию не последовало, и в декабре 2024 года Сергей подал иск. Стартовые позиции сторон на первой встрече с медиатором выглядят так. Сергей: «Я сделал больше половины, отработал на пятьдесят с лишним тысяч, получил меньше, чем стоит сделанное, и при этом он ещё требует с меня за работы, которые я делал сверх договора». Он считает, что потерял деньги и время, и у него репутационная проблема: бывший заказчик, у которого ремонт не закончен, рассказывает историю на каждом объекте. Антон: «Мне сделали на триста тысяч, не на семьсот, и в срок, который закончился полгода назад, я в это время уже платил ипотеку за пустую квартиру и нервничал». Он считает, что переплатил за несуществующий объём, и при этом принципиально не готов признавать, что получил больше, чем оплатил по смете, — потому что это его главный аргумент в суде. Что делает медиатор. Первое — разделяет предмет спора на три слоя, иначе спор крутится в одном месте: фактический объём выполненных работ (это вопрос сметы и объёма, а не права), денежный остаток (это арифметика) и статус отношений (это то, из-за чего никто и не может говорить). Второе — сразу обозначает главный риск: у Сергея нет подписанного договора подряда, и при определённом развитии событий в суде его позиция по объёму работ может оказаться слабее, чем кажется, при всей очевидности долга по деньгам. Третье — ищет не деньги, а размен: у Антона квартира без отделки и ипотека на 1 700 000 рублей, у Сергея — свободные руки и репутация, которую он защищает. Соглашение, которое может появиться, должно дать Сергею деньги и подтверждение объёма, а Антону — законченный ремонт и понятный остаток долга. Что может пойти не так. Главный риск — процедурный: спор идёт в суде, и соглашение, заключённое сторонами в суде, должно быть процессуально безупречным, иначе оно не прекратит дело. Второй риск — исполнимость: Сергей живёт на деньгах, которые зарабатывает по объектам, и обещать «выплачу в конце квартала» нельзя, потому что конец квартала приходит три раза в год. Третий — обеспечение: машина Антона уже в залоге у банка, первоочередное требование там, а сестра Антона, выступившая поручителем, сама находится в аренде квартиры и не имеет свободных денег. Четвёртый — ремонт: если Сергей закончит объект за половину названной суммы, Антон с облегчением примет это как «дёшево», а Сергей с не меньшим основанием скажет, что его заставили работать задаром. Пятый — срыв сроков внутри ремонта: заморозки, отсутствие материалов, больничный. Медиатор проговаривает вслух и эти риски, и границы своей роли, на первой же встрече.

Встреча 1. Первичная: раздельные сессии, диагностика и интересы (90 минут)

МЕДИАТОР: «Прежде чем мы сядем вместе, я поговорю с каждым отдельно. Это не допрос и не поиск виноватых. Мне нужно понять три вещи: что вы считаете случившимся, что для вас лично важно в этом деле и чего вы хотите от второй стороны на самом деле. Договорились?»

[Раздельные сессии по 35 минут. Медиатор сразу обозначает правило конфиденциальности в рабочем варианте: «Я не передаю ваши слова как обвинения. Если сочту нужным поднять какую-то тему — предупрежу, но без указания, от кого она пришла». Это не тайна, но и не донос.]

СЕРГЕЙ: «Я подрядчик, тринадцать лет в отделке. Этот объект — новостройка, сдача затянулась на полгода, и я считал, что за это время подтянется. Антон пришёл с двумя детьми, без денег, ему нельзя было показывать ремонт. Я взял предоплату, честно работал, потом ещё его перевёл на материалы — он сам попросил скинуть сверху. И когда я пришёл к объекту, там было пусто. Половина работ не сделана. Меня обвиняют в том, что я кинул человека, а я говорю: давайте считать, сколько сделано и сколько получено, а не спорить словами.»

МЕДИАТОР: «Сколько вы получили всего?»

СЕРГЕЙ: «Пятьсот тысяч. Триста пятьдесят предоплата, сто пятьдесят в мае. Всё, дальше ни рубля. И работа эта стоит больше, чем пятьсот, и это не моё мнение — это смета, которую я ему показывал, с позициями и объёмами.»

[Медиатор фиксирует две отдельные темы: «сколько стоит сделанное» и «почему не закончено». Спрашивает о деньгах первыми, потому что цифры — единственное, что нельзя перевести в спор о характерах.]

СЕРГЕЙ: «И знаете, что для меня важно? Я работаю по ипотечным заказчикам через застройщиков. Три застройщика на меня ссылаются. Если я попаду в историю «кинул заказчика на миллион», у меня на год работы больше не будет. Мне нужно, чтобы Антон подтвердил: деньги он мне отдал, объём я сделал такой-то. Или пусть подпишет, что я сделал на семьсот. Мне нужен документ, а не извинения.»

[Ключевое: интересы Сергея не в сумме «сколько заработал», а в двух вещах — признании объёма и рабочей репутации. Медиатор отмечает вслух: «вы просите не только денег, вы просите подтверждение».]

МЕДИАТОР: «То есть вам нужно юридическое подтверждение, что сделанный объём соответствует деньгам?»

СЕРГЕЙ: «Именно. И я готов на это. Если он мне скажет: да, Сергей, ты сделал на семьсот тысяч, я тебе должен семьсот — я завтра же подпишу. Хоть в суде хоть где. Мне не нужно, чтобы он мне судьбу испортил, мне нужно, чтобы я не остался один на один с этим миром.»

[Отдельно: медиатор спрашивает про документы. Оказывается, договора подряда нет — только переписка и расписка на предоплату.]

МЕДИАТОР: «Письменного договора подряда у вас нет?»

СЕРГЕЙ: «Нет. Мы всё в мессенджере. Смета, стоимость, виды работ, сроки. Он подтвердил: «да, согласен». Я понимаю, что для суда это хуже, чем бумага. Тогда у меня тем более нужно признание в переписке или в соглашении.»

[Медиатор не оценивает позицию, но фиксирует для себя: документ договора отсутствует, и это влияет на всё дальнейшее.]

АНТОН: «Я не кидал. Я не мог работать с ним — дом не сдавали. Два раза переносили, я звонил в

застройщик, в общий чат писал. Он сам сказал: «не торопись, я подожду, потом всё сделаю за месяц». И не сделал. И я не мог прийти и сказать: «у меня ремонт». Мне нужно было в квартиру въехать. Дети у меня в однушке с бабушкой живут.»

МЕДИАТОР: «Что вы хотите от него?»

АНТОН: «Чтобы он закончил. И чтобы всё это закрылось, потому что я плачу ипотеку за пустую квартиру — тридцать два тысячи в месяц, и платить буду четырнадцать лет. Мне не деньги у него забирать, мне ремонт нужен. Я не хочу суда, я не хочу этих разбирательств, я хочу, чтобы в квартире были стены и пол.»

[Интерес Антона назван прямо и в чистом виде: не деньги, а ремонт и покой. Медиатор фиксирует это как главный переговорный ресурс.]

АНТОН: «Но вот чего я не хочу — чтобы он пришёл и сказал мне, что я должен семьсот тысяч за воздух. Потому что тогда мне проще признать, что я должен, чем спорить. Я ведь по факту получил меньше, чем он требует. Мне нужно, чтобы сумма была честная. Я готов доплатить за честные работы. Сколько он реально сделал — я не знаю, я в технике не разбираюсь, я видел, что в двух комнатах голые стены.»

[Медиатор отмечает ключевое противоречие: Антон хочет честную сумму и одновременно боится, что честная сумма окажется больше, чем он готов платить. Это не логическое противоречие, а эмоциональный страх, и с ним можно работать.]

МЕДИАТОР: «Если мы сегодня прикинем, что реально сделано на шестьсот тысяч, а вы должны семьсот — вы подпишете?»

АНТОН: «Нет. Не подпишу. Потому что тогда я должен семьсот за шестьсот, и это несправедливо. Но если вы скажете: сделано на четыреста, ты должен сто пятьдесят за незаконченное — вот это я подпишу, и ещё попрошу закончить.»

[Медиатор фиксирует: у Антона есть «потолок признания» где-то между 350 и 500 тысячами остатка, и его он держит не юридически, а эмоционально.]

МЕДИАТОР: «А если бы он сделал всё, что обещал, за ваш счёт? Допустим, за свой счёт и за свой срок.»

АНТОН: «Тогда бы я... наверное, заплатил бы остаток. Но не семьсот, а столько, сколько он сделал. Я не хочу платить за то, что не сделано. И знаете что — я ведь переживаю не только за деньги. Меня никто не поддержал в этой ситуации. Жена ушла сразу, как квартиру показала. Он первый раз приехал смотреть, как идёт ремонт, и приехал когда уже было поздно.»

[Медиатор не комментирует, но запоминает: в деле есть неназванный третий — отношения, которые разрушились. Это часть цены, которую Антон платит сверху.]

[Раздельная сессия с Сергеем: медиатор проверяет, что для него неприемлемо.]

МЕДИАТОР: «Сергей, есть ли вариант, при котором вы откажетесь от части требования?»

СЕРГЕЙ: «Есть. Если он получит квартиру в том виде, в котором она должна быть по смете, и подтвердит, что объём сделан, я готов обсуждать снижение. Я ведь не из вредности требую семьсот. Я понимаю, что он в шоке. Но у меня от ремонта ноль, а у него — квартира с отоплением, водой и дверью. Он ведь живёт в холодной бетонной коробке и платит за это ипотеку. Фактически он пользовался моим трудом и платил за пустоту.»

[Медиатор фиксирует вторую половину интереса Сергея: он считает, что Антон получил выгоду (проживание в новостройке) и поэтому его позиция «ничего не делал» несправедлива.]

МЕДИАТОР: «Вы имеете в виду, что он фактически пользовался квартирой.»

СЕРГЕЙ: «Ну, она же не пустая была, там уже были стены, электрика частью. Я тоже не с нуля начинал. Мне кажется, он забыл, что это я штукатурку делал по его ванной и кладку в санузле.»

[Ключевой материал для встречи 4: у сторон есть расходящиеся представления о том, что фактически сделано. Медиатор понимает, что без независимой оценки этот спор не сдвинется.]

[Итог первой сессии, медиатор формулирует для себя три линии: интересы Сергея — деньги плюс признание объёма плюс репутация; интересы Антона — законченный ремонт плюс «честная» сумма плюс снятие ощущения, что его кинули; общая точка — обе стороны хотят одного и того же: перейти от спора «кто кому должен» к вопросу «как закрыть». Прямо это пока не сформулировано, и медиатор не торопится: на второй встрече предмет будет поставлен обеим.]

Встреча 2. Совместная: правила, предмет спора и общая картина (90 минут)

МЕДИАТОР: «Спасибо, что вы пришли вместе. Прежде чем о чём-то договариваться, мы договоримся о том, как будем разговаривать. Три правила. Первое: мы не обсуждаем, кто виноват, и не обсуждаем, что было бы, если бы. Мы обсуждаем, что делаем сейчас. Второе: у каждого из вас есть право сказать «мне нужно подумать» — и мы к этому относимся серьёзно, это не отказ. Третье: всё, что мы здесь говорим, остаётся здесь, если не сказано иное. Согласны?»

СЕРГЕЙ: «Согласен.»

АНТОН: «Согласен.»

МЕДИАТОР: «Хорошо. Теперь предмет. Я прошу каждого сформулировать: что именно вы хотите из этого разговора. Одним-двумя предложениями, без обоснования. И не перебивая друг друга — сначала Сергей, потом Антон, потом вы оба услышите это целиком.»

СЕРГЕЙ: «Я хочу, чтобы он признал, сколько я сделал, и выплатил остаток. Всё.»

АНТОН: «Я хочу, чтобы квартира была сделана, и чтобы я платил за то, что реально сделано, и не больше.»

МЕДИАТОР: «Обратите внимание, что это не одно и то же. Один говорит «сколько сделал», другой — «сколько должен». Между этими двумя фразами и живёт весь спор. И, что важно, никто из вас не сказал «верните всё, что получили, и всё». То есть обе стороны в принципе не против того, чтобы договориться. Это хорошая новость.»

[Медиатор выносит на доску три блока и предлагает заполнить их прямо в заседании: (1) сколько согласовали, (2) сколько уплачено, (3) что сделано по факту. Третий блок — предмет спора, первые два — нет.]

МЕДИАТОР: «Начнём с цифр. Сколько стоила работа со стороны Сергея и что Антон передал. У вас есть переписка, есть расписка, есть банковские выписки. Сейчас я попрошу каждого показать то, что есть у него. Это не обмен уликами, это сверка. Обычно после сверки половина претензий уменьшается сама.»

СЕРГЕЙ: [достаёт телефон, показывает переписку с февраля по сентябрь 2024 года, распечатку сделанную заранее]

СЕРГЕЙ: «Вот, смотрите. Февраль: он пишет, надо посчитать. Я присылаю смету: черновая штукатурка, электрика, сантехника, плитка, стены — миллион двести. Он: «ок, давай». Дальше скидываю ему поэтапный график, он отвечает: «согласен, по срокам нормально». Идеальная переписка для договора.»

МЕДИАТОР: «Антон, это ваши слова?»

АНТОН: «Мои. Ну, почти — «давай» это я про сумму, а график я подтвердил, потому что он сам мне всё расписал. Я в этом не разбираюсь, я согласился, потому что он единственный, кто быстро согласился и не тянул.»

МЕДИАТОР: «Отметим для протокола: стоимость 1 200 000 рублей подтверждена обеими сторонами в переписке. Это уже не предмет спора. Предмет спора — третий блок. Антон, ваша цифра: что вы уплатили?»

АНТОН: «Триста пятьдесят тысяч он взял наличкой у меня на квартире, у бабушки в новостройке, я привёз в сумке. И ещё сто пятьдесят я скинул на карту в мае, на материалы.»

СЕРГЕЙ: «Триста пятьдесят он мне дал, да. Но не наличкой — переводом на карту в тот же день, я

просто не стал в тот раз писать расписку, потому что мы уже устно всё обсудили.»

МЕДИАТОР: «Так. Это важное уточнение, я фиксирую: 350 000 — перевод 12 марта 2024 года, расписка есть; 150 000 — перевод в мае, расписки нет, назначение платежа пустое. Антон, помните, зачем переводили?»

АНТОН: «Он написал: «скинь полтора на сантехнику и электрику, я сразу закуплю». Я скинул.»

СЕРГЕЙ: «Ну да. Только не «на сантехнику», а «на материалы и оборудование» — так и написано в переписке, вот, посмотрите.»

[Медиатор просит показать конкретное сообщение и фиксирует: назначение «на материалы и оборудование» подтверждается сообщением от 8 мая 2024 года. Это снимает вопрос о дарении по переводу — по крайней мере для части 150 000.]

МЕДИАТОР: «Хорошо. Итого по деньгам: согласовано 1 200 000, уплачено 500 000, спор о том, что сделано. Дальше. Сергей, что сделано фактически? Ваш перечень.»

СЕРГЕЙ: «Основное: штукатурка по всей квартире, стяжка, разводка электрики полностью, сантехника в санузле и на кухне, замена стояка, шпаклёвка и штукатурка стен в двух комнатах, грунтовка. Не сделано: плитка, чистовая отделка, двери, натяжные потолки, плинтус, освещение. По объёму это семьсот по смете.»

АНТОН: «В двух комнатах вообще ничего. Там голые бетонные стены и проводка, которая висит. Стяжка — да, есть. Всё.»

СЕРГЕЙ: «В двух комнатах штукатурка и шпаклёвка сделаны, я же говорил.»

АНТОН: «Штукатурка? Там стены неровные, это видно, я же говорил, что не разбираюсь, но это видно.»

[Медиатор не даёт спору перейти в перебранку и делает ключевой ход.]

МЕДИАТОР: «Стоп. Вот здесь мы с вами и остановимся, и я объясню почему. Сергей, вы — профессионал, вы лучше всех понимаете, что сделано на объекте. Антон — не профессионал, и оценивать объём по взгляду на стену он не может. Это значит, что у нас ровно два пути. Первый: я предлагаю вам договориться об объёме здесь и сейчас, на глаз, и зафиксировать. Второй: мы приглашаем человека, который считает. Оба пути нормальные. Но второй стоит денег и времени, и его надо обсуждать, а не на ходу решать.»

СЕРГЕЙ: «Пусть считает. Я не против, лишь бы честно. Я готов даже показать объекты, пусть посмотрит и скажет, сколько стоит.»

АНТОН: «Я тоже не против, только пусть это будет не его знакомый. У меня есть знакомый прораб, он адекватный.»

МЕДИАТОР: «Видите, я только что и предлагал, но вы нашли повод не доверять друг другу ещё на полшага. Это нормально, и это важно: если оценщика выбирает одна сторона, она проиграет в глазах другой. Поэтому предлагаю так: оценщика выбираем общий, из числа профильных, с оформленным отчётом, и стоимость его работы делим поровну. Я не назову конкретных имён, но у меня есть кандидаты, и мы проговорим, кого именно вы согласны пригласить. И ещё: оценщик оценивает не «кто прав», а объём и стоимость фактически выполненных работ и стоимость незавершённых. Потому что дальше нам нужно будет посчитать не только «сколько сделал Сергей», но и «сколько стоит то, что не сделал». Второе — для того, чтобы понять, что Антон получит, если ремонт будет закончен.»

АНТОН: «То есть вы предлагаете: он сделает остаток, и мы посчитаем, сколько это стоит, и вычтем из долга?»

МЕДИАТОР: «Я предлагаю это обсудить как один из вариантов. Не как единственный. Но замечу:

Антон, вы только что сами сформулировали самый дешёвый для вас способ закрыть долг — получить ремонт и заплатить за него меньше, чем за него просят. Так что мы недалеко от интереса, ради которого люди и ходят на медиацию.»

[Медиатор фиксирует: предмет спора поставлен, деньги признаны обеими сторонами, расходится только объём. Ключевой вывод встречи — спор технический, а не правовой, и его можно закрыть измеримой величиной.]

МЕДИАТОР: «И последнее на сегодня. Антон, вы сказали, что не хотите суда. Но дело уже в суде, и я хочу, чтобы вы понимали, на какой стадии мы. Иск принят, назначено предварительное заседание, есть срок. Наше соглашение, если мы его заключим, может быть оформлено как соглашение о примирении в суде — и тогда оно прекратит дело. Но его текст должен соответствовать процессуальным требованиям, и в нём не может быть ничего, чего нельзя исполнить. Я подключу юриста — Ирину Соколову, она ведёт ваше дело в суде, — и мы с ней согласуем форму. Это моя просьба: не препятствуйте, если я приглашу её на следующую встречу.»

АНТОН: «Не препятствуйте? Только это не превратится в то, что юрист там что-то решает за меня?»

МЕДИАТОР: «Нет. Юрист отвечает за форму и за исполнимость, вы — за содержание и за свои решения. Я не даю заключений о том, есть долг или нет, и юрист в этой части соглашения тоже не даст. Он объяснит, какая формулировка будет работать, а какая — нет. Разница понятна?»

Встреча 3. Позиции и интересы: разведение требований (90 минут)

МЕДИАТОР: «Мы закончили блок денег: согласовано 1 200 000, уплачено 500 000. Сегодня разбираем то, из-за чего вы оба здесь сидите. Я начну с неприятного: сформулирую обе позиции так, как я их услышал, и вы скажете, где я неправ. Не защищайтесь, просто поправьте.»

МЕДИАТОР: «Сергей, ваша позиция: вы выполнили работы стоимостью около 700 000 рублей, получили 500 000, то есть ваш результат стоил вам 200 000, плюс полгода вашего рабочего времени плюс ваша репутация. И если это не подтверждено документально, вы сегодня выходите с пустыми руками и подписанным признанием, что семьсот тысяч никто не должен. Верно?»

СЕРГЕЙ: «Верно. Только я бы добавил: я ещё два месяца работал на этот объект после аванса. То есть по факту работа была не на 500, а на 700, а он мне не заплатил 200 тысяч за моё время.»

МЕДИАТОР: «Антон, ваша позиция: работы выполнены на 300 000, при этом вы оплатили 500 000, то есть переплатили 200 000 за работы, которых не было, плюс десять месяцев жили в бетонной коробке и платили ипотеку за пустоту.»

АНТОН: «Примерно так. И то, что я платил ипотеку, для меня совсем не «примерно» — это тридцать два тысячи в месяц, больше трёхсот тысяч за год.»

СЕРГЕЙ: «Подождите, то есть он сейчас скажет, что ему ещё и за время надо? Он же не работал, он ждал.»

МЕДИАТОР: «Стоп, оба. Смотрите, что сейчас произошло: вы оба за десять минут сделали одну и ту же ошибку — вы сравниваете разные вещи. Сергей сравнивает сделанную работу с полученными деньгами. Антон сравнивает полученные деньги со своей квартирой. Это разные счёты, и их нельзя сложить в одну цифру. Сейчас я попробую разделить ваши требования на части, и, может быть, вы увидите, что спорить-то не о чем столько, сколько кажется.»

МЕДИАТОР: «Сергей, назовите отдельно: что вы хотите получить деньгами, что хотите получить документами и что хотите получить по срокам. Три ответа.»

СЕРГЕЙ: «Деньгами — остаток, сколько мы посчитаем. Документом — признание объёма и что это был подряд, а не «одолжил и не отдал». Сроком — чтобы всё закрылось до конца этого года, до того как я возьму следующий объект.»

МЕДИАТОР: «Антон, так же. Деньги, документ, срок.»

АНТОН: «Деньги — чтобы доплачивал в разумный срок, не всё сразу, потому что у меня нет семисот тысяч одним куском. Документ — чтобы было зафиксировано, что работы доделаны и что я заплатил за них. Срок — чтобы к Новому году в квартире можно было жить.»

МЕДИАТОР: «Вот теперь смотрите. Деньги у вас совпадают по знаку: оба хотите денег, вопрос только в размере. Документы у вас почти совпадают по смыслу: оба хотите, чтобы было записано, что работы делались и сколько. И сроки — единственное, где у вас разный горизонт, но и он сходится: и то и другое вам нужно закрыть к концу года.»

АНТОН: «Ну, то есть вы предлагаете всё это разделить, а потом сложить обратно?»

МЕДИАТОР: «Нет, я предлагаю не складывать. Я предлагаю признать: ваш спор о сумме — это спор об измерении, а не о праве. И если мы договоримся, как измерять, то спорить будет уже не о чем. Остаётся договориться об измерении честно.»

СЕРГЕЙ: «А вот тут я хочу сказать про мою боль. Мне всё время говорят: у тебя нет договора, значит, ты в слабой позиции. Я это и сам понимаю. Получается, я теперь должен ещё и бояться, что придут и скажут: а почему ты не оформил нормально?»

МЕДИАТОР: «Это правда, и это важно. Давайте назовём вещи своими именами: отсутствие договора

подряда — это риск, и он общий. Для вас — риск не доказать объём. Для Антона — риск, что вы ему предъявите объём, которого он не примет, и дело уйдёт дальше, чем нужно. Медиация здесь полезна обеим сторонам, и это не утешительный приз. В соглашении можно прямо зафиксировать: стороны признают объём выполненных работ в таком-то размере, и это признание не оспаривается. Для вас это документ, которого у вас никогда не было. Для Антона — это ясность вместо спора.»

СЕРГЕЙ: «То есть вы хотите, чтобы мы зафиксировали то, что не можем доказать.»

МЕДИАТОР: «Я хочу, чтобы вы зафиксировали то, что оба готовы признать как правду. Если Антон не готов признать семьсот — не признавайте семьсот, признавайте шестьсот. Но признайте. Потому что отсутствие записи — это худший из вариантов для обеих сторон.»

[Разведение интересов: за требованиями Сергея стоит не только 700 000, но и подтверждение «подряд, а не одолжил», и страх остаться без документа. За требованиями Антона — не только экономия, но и «я не должен остаться один на один с этим», и стремление не признать переплату.]

МЕДИАТОР: «Антон, я хочу спросить неприятное. Если мы посчитаем, что объём пятьсот шестьдесят, вы будете против шестиста двадцати тысяч остатка? Или это не сумма вас держит, а сам факт, что вы признаете, что вам должны?»

АНТОН: «...Наверное, сам факт. Я понимаю, что это звучит как каприз. Но я два года живу с ощущением, что меня обманули, и если я подпишу, что должен, я как будто соглашусь, что так и было задумано.»

МЕДИАТОР: «Это не каприз, это очень важная вещь, и я рада, что вы её сказали вслух, потому что иначе она всплывёт на девятой встрече в виде отказа подписать. Договоримся так: в соглашении будет отдельным пунктом признание объёма — и там будет написано, что Антон Дорохов принимает работы в размере таком-то и претензий к качеству и объёму не имеет. Это не «всё нормально, вопросов нет», это «вот объём, по которому считаемся». Вы формулируете не признание вины, а признание объёма. Согласны с такой логикой?»

АНТОН: «Согласен. Это честно.»

МЕДИАТОР: «Сергей, а для вас критично, чтобы было написано «подряд», а не «заём»?»

СЕРГЕЙ: «Критично. Потому что в прошлом году я взял заказ у человека, который мне не заплатил, и я пошёл в суд, и там со мной два года разбирались как с банком, который требует «возврат кредита». А тут я подрядчик, я сделал работы, и если в соглашении будет написано правильно, это закроет тему.»

МЕДИАТОР: «Тогда мы зафиксировали три пункта, которые войдут в соглашение: объём выполненных работ, квалификация отношений как подрядных, и признание остатка. Плюс, я предлагаю, четвёртым пунктом, — сроки. Сергей, до конца года вы сможете закончить объект, если у вас будет аванс на материалы? Что для этого нужно от Антона, кроме денег в общем?»

СЕРГЕЙ: «Нужен аванс на материалы. Тысяч двести, на первое время. Плитка, сантехника, электрика, краска. Без аванса я не могу купить и начать — а если я куплю в долг и потом он скажет «не хочу доплачивать», я останусь с чужими деньгами на руках.»

АНТОН: «Двенадцать тысяч авансом? У меня нет двенадцати тысяч авансом.»

МЕДИАТОР: «Вот это, Антон, и есть ваша настоящая позиция по срокам, и она не про справедливость, а про деньги в моменте. Давайте посмотрим на это отдельно: аванс — это не долговая нагрузка, это часть оплаты, просто в начале. Именно поэтому разговор «всё или ничего» и разговор «аванс, потом части» — это разные разговоры, и второй ближе к реальности.»

АНТОН: «Ладно. Двенадцать тысяч аванс я, наверное, найду. Но это в марте, не раньше — в феврале у меня закрытие года и премия съедается.»

> [Медиатор фиксирует: аванс 120 000 в марте, сумма обсуждаема. Это первый конкретный элемент будущего графика, и он рождён не из доброй воли, а из ограничения.]
>
> [Итог третьей встречи: разрыв в требованиях сократился до измеримой величины; осталось договориться об измерении. Медиатор договорился с юристом о следующей встрече и о том, что оценщика предлагает медиатор из двух кандидатов, а стороны выбирают между ними.]

Встреча 4. Измерение: сколько сделано, сколько стоит остаток, кто считает (90 минут)

МЕДИАТОР: «Сегодня мы решаем не про деньги, а про способ считать. Это скучнее, чем кажется, но это та встреча, ради которой в суде люди расходятся на миллионы. План такой: сначала договоримся о методе, потом — о человеке, который по этому методу посчитает, потом — о том, что делаем с его цифрами, независимо от того, понравятся они нам или нет.»

СЕРГЕЙ: «Согласен, давайте считать.»

МЕДИАТОР: «Сергей, у вас есть смета, по которой вы считали стоимость работ для Антона. Она сохранилась?»

СЕРГЕЙ: «В переписке, да. И у меня есть файл, я его скидывал — там по позициям: штукатурка — вот цена, электрика — вот цена. Могу показать.»

МЕДИАТОР: «Покажите. И отдельно — есть ли у вас фотографии работ? Дата, геометрия, подписи объекта?»

СЕРГЕЙ: «Есть. Я снимал весь объект, с датой в файлах. И ещё я вёл журнал: что делал в какой день.»

АНТОН: «У меня тоже есть фотографии — я снимал квартиру, когда её сдали, и потом в марте. Видно, где штукатурка, а где нет.»

МЕДИАТОР: «Отлично. Значит, у нас есть три независимых источника: ваша смета, ваш журнал с фотографиями и его фотографии при сдаче квартиры. Это уже неплохая доказательная база, и оценщик будет работать не с голоса.»

МЕДИАТОР: «Теперь про методику. Оценщик должен посчитать две величины: первая — стоимость фактически выполненных и принятых работ. Вторая — стоимость незавершённых работ, то есть того, что Антон получит, когда ремонт будет закончен. Первая величина определяет, сколько Антон должен за уже сделанное. Вторая определяет, сколько Антон доплатит за то, что будет сделано, если мы решаем зачёркивать стоимость остатка. Нужны обе, иначе сравнивать нечего. Кто-нибудь возражает против такой постановки?»

АНТОН: «Нет, логично.»

СЕРГЕЙ: «Только я хочу, чтобы вторая величина считалась по нормальной цене, а не по «как я первоначально смету писал». Я в смету закладывал запас, потому что это я, частник, и я знаю, что мелочь съедает.»

МЕДИАТОР: «Хорошее замечание, и оно меняет методику. Скажите так: пусть оценщик считает по рыночным ценам на дату осмотра, а не по вашей смете. Смета — это ваш расчёт, а оценка — это независимая величина. Так вы не сможете сказать, что я завысил, а он не сможет сказать, что вы занизили. Согласны?»

СЕРГЕЙ: «Согласен, даже лучше для меня.»

МЕДИАТОР: «И вторая поправка. Оценщик должен осмотреть объект. То есть кто-то должен дать доступ в квартиру. Антон, у вас есть ключи, домофон, соседи — кто может присутствовать, если вы на работе?»

АНТОН: «Сосед снизу, у него ключи от подъезда, и он не против. Или мой брат, он в этом же доме живёт.»

МЕДИАТОР: «Хорошо. И сразу договоримся о важном: осмотр — это осмотр, а не приёмка. Антон, вы не будете при осмотре говорить «мне не нравится, что штукатурка неровная», потому что тогда

начнётся спор о качестве, и мы уйдём в другую историю. Качество — отдельный вопрос, и мы его решим в графике работ: если что-то переделать — Антон предъявляет в течение 30 дней после приёмки, и это прописано в соглашении. Согласны?»

АНТОН: «Согласен. Только я хочу, чтобы приёмка была не когда поправит, а когда я приму.»

СЕРГЕЙ: «Нет, так нельзя, это будет вечно. Приёмка по графику: например, 1 ноября я закончил и передал, 15 ноября — срок на приёмку. Не принял в 15 ноября — считается принятым. Это стандартная история, я так всегда работаю.»

МЕДИАТОР: «Сергей, ваша позиция понятна и она рыночная. Антон, ваша понятна тоже. Стандартный вариант такой: передача работ и приёмка с разумным сроком на возражения. Скажем — 14 дней с даты передачи, с правом указать конкретные недостатки письменно. Не принял за 14 дней без замечаний — принял. Устраняет то, что заявлено в срок, без переделки всей работы. Никакого бесконечного «я ещё посмотрю».»

АНТОН: «Договорились.»

МЕДИАТОР: «Теперь про кандидатур оценщика. У меня два варианта. Первый — прораб с рынка, с опытом и репутацией, работает в отделочных бригадах, даёт письменное заключение с расчётом по позициям и фотографиями. Второй — оценщик-официальный, дороже, но его заключение выглядит так, что за него не стыдно ни в суде, ни в соглашении, и его сложнее оспорить. Мне нравится первый для медиации, но решение принимаете вы, и это не значит, что я кого-то вам навязываю. Согласны на мою рекомендацию, или хотите искать сами?»

СЕРГЕЙ: «Второй. У меня был случай, когда частный «эксперт» написал заключение, а потом его знакомый сказал в суде, что он некомпетентен. Мне не надо, чтобы всё рухнуло на чужом мнении.»

АНТОН: «Согласен. Пусть официально. Сколько это стоит?»

МЕДИАТОР: «Точную сумму я вам не назову, это не моя цифра, но порядок вы понимаете: это стоимость нескольких часов работы специалиста плюс оформление заключения, и это сопоставимо со спором на двести тысяч. Мы делим эту сумму поровну, и, если оценщик говорит «спорный момент вот здесь», — я прошу, чтобы в заключении были отдельные позиции с пометкой «спорная» и «бесспорная». Беспорные позиции мы принимаем сразу и не обсуждаем. Так мы не будем спорить обо всём сразу.»

СЕРГЕЙ: «А если он напишет, что я сделал на четыреста тысяч?»

АНТОН: «А если на шестьсот?»

МЕДИАТОР: «Тогда мы посмотрим, из чего складывается. И я заранее скажу вам обоим главное, чтобы это не было сюрпризом: даже если цифра оценщика окажется неудобной для кого-то из вас, мы не будем её оспаривать по нашим с вами перепискам. Мы её принимаем как измерение. Иначе мы вернёмся в ту же комнату, откуда вышли. Договорились?»

СЕРГЕЙ: «Договорились. Только я сразу говорю: я настаиваю, чтобы в заключении была указана стоимость незавершённых работ по моим ценам, потому что именно по моим ценам я и буду их выполнять.»

АНТОН: «И это будет завышено.»

СЕРГЕЙ: «Не буду завышено, потому что я их и выполняю.»

МЕДИАТОР: «Видите, это и есть точка, которую мы зафиксируем письменно, чтобы потом не спорить: стоимость незавершённых работ считается по рыночным ценам на дату оценки — тем, что вы применяете. Согласны оба?»

АНТОН: «Согласен.»

СЕРГЕЙ: «Согласен.»

[Медиатор договаривается с юристом о сопровождении оценщика и о формулировке пункта соглашения, в котором стороны фиксируют: бесспорные позиции принимаются, спорные — обсуждаются отдельно, итоговая величина объёма определяется оценщиком.]

МЕДИАТОР: «И договоримся о сроке, чтобы мы не растягивали. Оценка — до 20-го числа, осмотр — в первой половине месяца, заключение — через неделю после осмотра. Антон, вы сможете обеспечить доступ?»

АНТОН: «Сможу. Я напишу соседу, он в курсе. И брата подключу.»

МЕДИАТОР: «И ещё одно, ради чего я настаиваю на этих сроках. Срок исковой давности — три года, и медиация вне суда его не прерывает. У вас срок предстоит 12 декабря, и мы работаем на его грани. Если мы хотим, чтобы соглашение о примирении было заключено в суде до этой даты, темп должен быть такой. Прошу отнестись к дедлайнам не как к моей прихоти, а как к условию, при котором у нашего договора будет юридическая сила.»

Встреча 5. Ключевое препятствие: проценты, поручитель и машина в залоге (90 минут)

МЕДИАТОР: «Мы посчитали объём и зафиксировали правила счёта. Сегодня мы подходим к самому неприятному месту. Я предупреждала, что он будет, и вот он. Тема: проценты и обеспечение.»

СЕРГЕЙ: «Я сразу скажу про проценты. Два года прошло. Я вправе считать проценты по 395-й, и я их посчитал — это уже около 200 тысяч. Я не отдам семьсот без процентов, потому что это нечестно: два года я работал бесплатно.»

АНТОН: «Два года я не жил в квартире. Я платил ипотеку за пустоту, я не получил ничего. Какие проценты? Я и так должен больше, чем сделано.»

МЕДИАТОР: «Давайте разложим. Проценты — это законное средство, чтобы сдержать должника. Здесь оно работает против медиации: чем выше проценты, тем тяжелее Антону согласиться, тем дальше разойдутся цифры. Но совсем отбрасывать проценты — значит наказать Антона за то, что он не платил, а это и есть предмет спора. Я предлагаю обсуждать три вещи: есть ли проценты вообще, начисляются ли они на будущее, и как они соотносятся с залогом и поручительством. По порядку.»

АНТОН: «А скажите, если я сегодня подпишу — мне же не надо будет платить проценты за два года? Или это уже не отменить?»

МЕДИАТОР: «Вопрос не праздный. Здесь важно, чтобы юрист объяснил вам механику, и я попрошу Ирину Соколову подключиться на этой встрече — она как раз подъехала, подождите минуту.»

[Юрист подключается к встрече. Медиатор заранее проговорил с ней границу: юрист отвечает на вопросы о механике и о формулировках, не оценивает позицию сторон и не заменяет медиатора.]

ЮРИСТ: «Коротко. Проценты по статье 395 ГК РФ — это проценты за пользование чужими денежными средствами, они считаются от суммы долга за весь период просрочки. Если стороны в соглашении признают долг в определённой сумме и определяют порядок выплаты, суды в таких соглашениях, как правило, не копают в сторону процентов за прошлое время, если стороны сами договорились иначе. То есть вы можете договориться, что проценты за прошлый период не начисляются. Это ваша воля, и она будет исполнена. Но обратите внимание: если вы сейчас подпишете признание долга, то проценты за прошлое время действительно могут быть заменены вашей договорённостью, и это нормально — так работают мировые. Вопрос в другом: если вы договоритесь о процентах на будущее, они должны быть разумными и привязанными к понятной ставке.»

СЕРГЕЙ: «А на будущее — сколько вообще можно просить?»

ЮРИСТ: «Закон ограничивает: проценты, которые явно чрезмерны, могут быть снижены судом. Плюс есть специальное правило для отношений между предпринимателями (статья 395.1 ГК РФ) — проценты по ключевой ставке. Вы как ИП и он как физическое лицо: если в вашей переписке нет прямого указания на предпринимательский характер, спор может идти по общему правилу. Но договариваться вы вправе о любой разумной ставке, и я бы рекомендовал привязку к ключевой ставке — это предсказуемо, и обе стороны знают, что будет.»

МЕДИАТОР: «Сергей, уточню: вам нужно, чтобы проценты работали как мотивация, а не как способ наказать. Антону нужно, чтобы ставка была посильной и не превращалась в новый долг, который растёт. И это ровно тот случай, где медиация сильнее суда: в суде проценты либо начисляются, либо нет, и суд выбирает за вас.»

СЕРГЕЙ: «Пусть будут по ключевой, на остаток, и начисляются, но не капитализируются. Считается со следующего дня после подписания. И при просрочке платежа — повышенная ставка, допустим, двойная. Это меня устроит.»

АНТОН: «Двойная — нет. Я согласен на ключевую, если просрочка будет длинной. Но давайте так: если я пропустил платёж на 10 дней — какие последствия? Потому что я сейчас работаю, у меня зарплата 15-го, а я могу забыть или у меня может задержка быть.»

МЕДИАТОР: «Вот это правильный вопрос, и я хочу, чтобы Сергей его услышал: Антон добросовестен, его график привязан к зарплате, и его просрочка — это не недобросовестность, а несколько дней. Поэтому давайте обсуждать не «двойную ставку», а последствия пропуска: что происходит при просрочке пяти дней, десяти, тридцати. Мой опыт: механические санкции работают лучше, чем эмоциональные.»

СЕРГЕЙ: «Пусть будет так: до 10 дней — без санкций, просто проценты по ключевой. Свыше 10 дней — проценты в двойном размере на просроченную сумму. А если больше 30 дней просрочки — всё, идём за исполнением.»

АНТОН: «Тридцать дней — это нормально. Бывает, что авария, что задержка аванса от клиента.»

МЕДИАТОР: «Согласен. Фиксируем: 10 дней терпимости, дальше двойная ставка на просроченную сумму, после 30 дней просрочки — право на принудительное исполнение. Антон, вам это подходит?»

АНТОН: «Подходит.»

СЕРГЕЙ: «Подходит, если мы отдельно обсудим, что будет, если у Антона не будет денег вовсе. Не задержка, а отсутствие. Например, потерял работу. Я не хочу подавать в суд из-за 60 тысяч, я хочу договориться о процедуре: такие случаи — разговор со мной напрямую, без суда, с переносом сроков.»

[Медиатор фиксирует отдельно: «форс-мажор» не отменяет обязательство, а переносит сроки. Проверяет, не превращается ли это в лазейку.]

МЕДИАТОР: «Сергей, а если «нет денег» будет повторяться три месяца подряд?»

СЕРГЕЙ: «Тогда это уже не «нет денег», а нежелание платить.»

МЕДИАТОР: «Вот тут давайте договоримся, что в соглашении будет написано про форс-мажор не «как угодно», а конкретно: уважительная причина — больничный, задержка зарплаты работодателем, срочная командировка, — с уведомлением в течение трёх дней и подтверждением. Перенос срока — на 30 дней. Если подтверждения нет — санкции по общему правилу. И отдельно: за весь период переноса проценты всё равно текут, но по обычной ставке.»

СЕРГЕЙ: «Договорились.»

[Теперь — обеспечение. Медиатор переходит к самому сложному: реальные ли гарантии.]

МЕДИАТОР: «Теперь про обеспечение, и здесь я обещаю говорить прямо. У Антона есть машина. Она в залоге у банка — под ипотеку. Это значит, что первоочередное требование у банка, и наш залог, если мы его оформим, будет вторичным. Это плохо, но это правда, и лучше сказать об этом сейчас.»

СЕРГЕЙ: «То есть если я возьму его машину, банк всё равно первый получит свои?»

МЕДИАТОР: «Да. Поэтому залог машины — это не решение проблемы, это, скорее, способ поставить его на место. Если у Антона не будет выплат три месяца подряд, то машина уйдёт банку, а не вам.»

СЕРГЕЙ: «Тогда залог мне вообще не нужен. Что тогда вообще может быть обеспечением?»

ЮРИСТ: «Вариантов три. Первый — поручительство. У Антона есть сестра, Ольга, она в 2024 году подписала поручительство, и по общему правилу поручитель отвечает в том же объёме, что и должник, если в договоре не установлено иное. Второй — солидарная ответственность, когда

каждый отвечает по долгу целиком, и заплативший потом вправе требовать с остальных. Третий — обеспечительный платёж, депозит или просто первый крупный платёж сразу, а дальше график. И, конечно, само соглашение: если оно будет заключено в суде как соглашение о примирении и удостоверено нотариусом, по нему выдаётся исполнительный лист, и принудительное исполнение работает без долгого спора о долге.»

СЕРГЕЙ: «Ольга. Давайте я с ней поговорю.»

МЕДИАТОР: «Поговорите. Но сразу договоримся о главном: Ольга — самостоятельный человек, и её участие должно быть её решением, а не предметом торга между вами. Если она откажется — мы ищем другой вариант, а не давим на неё.»

АНТОН: «Она не откажется. Она сказала — «если он не может, я закрою, я же сестра». Но у неё самой денег нет, она в съёмной квартире, у неё ребёнок. Я не хочу её в это впрягать.»

[Медиатор фиксирует: у поручителя нет финансовой возможности; одно лишь подписание поручительства не улучшает положение кредитора, если за ним нет имущества. Это важное наблюдение, и оно меняет разговор.]

МЕДИАТОР: «Вот это, Антон, очень правильно, и я хочу, чтобы вы услышали это от себя же вслух. Ольга без денег — это не обеспечение, это ваша третья ипотека. Значит, реальный выбор у нас не «Ольга или не Ольга», а как сделать так, чтобы ваш первый платёж был большим и в срок, а дальше шёл график, который вы потянете.»

СЕРГЕЙ: «А аванс 120 тысяч на материалы плюс первый платёж по графику побольше — это подойдёт в качестве обеспечения?»

МЕДИАТОР: «Вполне. Плюс мы можем договориться: часть остатка долга, допустим 100 000, не выплачивается деньгами, а засчитывается в счёт работ, если Антон принимает ремонт. И наоборот, если он решает не делать ремонт у Сергея и идти к другому мастеру — тогда эта часть становится денежной выплатой. Это как раз то, что нужно обеим: Сергей получает деньги или гарантию работы, Антон — выбор.»

АНТОН: «То есть я могу не платить 100 тысяч, если ремонт делается?»

СЕРГЕЙ: «Нет, подождите. Я не готов зачёркивать сто тысяч. Я готов работать, но если он мне должен — он и должен заплатить, а я ещё и поработаю. Дважды.»

МЕДИАТОР: «Сергей, вы сейчас торгуетесь, а мы ещё не обсудили главного: сколько стоит остаток работ и зачёркивается ли он вообще. Это мы считаем по итогам оценки. Давайте договоримся о принципе сейчас, чтобы он не стал сюрпризом: если сумма выполненных работ по оценке окажется выше, чем вы считаете, — вы готовы принять меньше остатка? Например, вы настаиваете на семисот тысячах, оценка показывает шестьсот — вы идёте на шестьсот, или спор идёт дальше?»

СЕРГЕЙ: «Я... готов на шестьсот, наверное. Если оценщик независимый. Но не на пятьсот.»

МЕДИАТОР: «Записываю: Сергей принимает величину оценки в диапазоне, который он сам назовёт, при условии независимого оценщика. Антон, а вы принимаете оценку, если она окажется выше ваших ожиданий?»

АНТОН: «Если это разумная цифра — да. Я не против честной цифры. Я против, чтобы мне рисовали работы, которых нет.»

МЕДИАТОР: «Тогда мы в рабочем режиме договорились о главном: считает независимый оценщик, стоимость — по рынку, бесспорные позиции принимаются, спорные обсуждаются отдельно, и обе стороны принимают итоговую величину. Это уже почти соглашение. Сегодня я прошу вас подумать и написать мне до среды, какая сумма для вас «потолок» — просто числом, без объяснений, чтобы я знала, готовить ли нам соглашение на ваших условиях или искать другие. И — вы не обязаны присылать, если не хотите.»

Встреча 6. Поиск вариантов: три пакета и выбор (90 минут)

МЕДИАТОР: «У нас уже есть почти всё: сумма уплаченного понятна, метод подсчёта договорён, проценты обсуждены, обеспечение примерно понятно. Чего не хватает — общей картины. Сегодня я кладу на стол три варианта. Не один "правильный" и два плохих, а три честных, и мы будем выбирать между ними. Я прошу вас не реагировать сразу, а сначала прочитать все три.»

[Медиатор раздаёт каждому лист с описанием трёх пакетов: текст одинаковый у обоих, чтобы никто не считал, что ему продают.]

МЕДИАТОР: «Пакет А. Короткий: остаток — 700 тысяч по вашей оценке — выплачивается за 8 месяцев, равными частями, первый платёж 100 тысяч в марте, потом по 85 в месяц, проценты по ключевой ставке, аванс на материалы 120 тысяч отдельной строкой и сверху, работы не делаются, квартира остаётся как есть, и вы оба ищете другого мастера. То есть долг закрывается деньгами, ремонта нет.»

СЕРГЕЙ: «А это вообще законно — если он сам не захочет ремонт, а сорванный мной график?»

АНТОН: «Нет, я хочу ремонт. Этот вариант мне не подходит совсем.»

МЕДИАТОР: «Видите, один из вас уже отверг его, и это нормально — так и работает. Пакет Б. Длинный, но с ремонтом: оценщик считает объём, допустим, шестьсот тысяч, из них выплачивается 400 тысяч деньгами за 12 месяцев, а ещё 200 тысяч — это стоимость незавершённых работ, которые вы, Сергей, делаете своими силами в срок до 1 декабря. То есть Антон, по сути, расплачивается тем, что ремонт ему делаете вы. Плюс приёмка с 14-дневным сроком, гарантия на работы 24 месяца, аванс на материалы 120 тысяч в марте.»

СЕРГЕЙ: «Двенадцать месяцев — долго. И риск: он примет объём, а через месяц скажет «мне не нравится, переделай». Я по такой схеме уже работал, мне потом ещё полгода с ним разбираться.»

АНТОН: «А если я буду платить по графику, а он будет тянуть с ремонтом? Мне же потом ещё и с угла заканчивать.»

МЕДИАТОР: «Обе опасения настоящие, и их закрывает не сам пакет, а конкретные условия. Смотрите, что я предлагаю добавить: график работ — по неделям, с датами; если Сергей нарушает срок более чем на 14 дней, Антон получает право нанять другого мастера на остаток, и зачёркиваются работы, не выполненные в срок, но оплаченные заранее, возвращаются; если Антон задерживает оплату более чем на 30 дней, Сергей может приостановить работы и удержать уже сделанное до оплаты. Обе стороны защищены одинаково. И ещё: Антон принимает работы по акту, а не по своему усмотрению.»

АНТОН: «А по гарантии — 24 месяца это срок, за который я вправе предъявить, если что-то отвалится?»

МЕДИАТОР: «Да, и я бы добавила: если недостаток обнаружен в течение 24 месяцев и он не устранён в разумный срок, Антон вправе удержать из последнего платежа сумму, равную стоимости устранения, или заказать устранение за свой счёт и вычесть её. Это стандартная конструкция, и она работает в обе стороны: вы, Сергей, страхуетесь от мелких придирок, Антон — от реальных дефектов.»

СЕРГЕЙ: «Мне нравится, что гарантия ограничена сроком. Значит, через 24 месяца претензий нет.»

АНТОН: «И мне нравится, что работы не «под ключ на словах», а по датам.»

МЕДИАТОР: «Пакет В. Третий — самый короткий по времени и самый рискованный для вас обоих: остаток 700 тысяч, но с рассрочкой через банк под поручительство Ольги и под залог вашей машины...»

СЕРГЕЙ: «Нет. Банк под залог машины, у которой уже залог, не даст. И я не хочу, чтобы моё имя

было в каком-то кредитном договоре с сестрой Антона, которая ничего не может платить.»

АНТОН: «Точно нет. Я не хочу втягивать Ольгу в банк.»

МЕДИАТОР: «Хорошо, пакет В отпадает, и это вы решили сами. Я не буду продавать вам то, что вы не хотите. Но одну вещь скажу: я предлагала его не потому, что он лучший, а потому что иногда третий, заведомо неудобный вариант проясняет. Теперь вы понимаете, почему пакет Б — единственный, в котором есть и деньги, и ремонт.»

СЕРГЕЙ: «Я не готов отдать 200 тысяч работой. То есть деньгами я готов больше.»

АНТОН: «Я не готов меньше 300.»

[Медиатор видит, что разойтись надо на 100 тысячах, и не давит.]

МЕДИАТОР: «Стоп, я вижу, что вы сейчас торгуетесь числами, и хочу это остановить, потому что так вы не придёте к решению. Торг уместен, когда есть предмет. У вас предмет один: сколько стоит остаток работ по рынку. Всё. Как только оценщик посчитает, эта цифра исчезнет сама, и вместо неё останется ваша честная разница: сколько стоит работа и сколько стоит невыполненная часть. Я предлагаю не торговаться вслепую, а подождать три недели.»

СЕРГЕЙ: «Три недели я могу подожду.»

АНТОН: «Тоже могу.»

[Медиатор фиксирует: пакет Б принят как основа, спор идёт только внутри его параметров — то есть не о модели, а о размере.]

МЕДИАТОР: «Тогда давайте добьём остальное, чтобы на следующей встрече у нас не было сюрпризов. Сергей, у вас есть риски, о которых вы не сказали. Мне кажется, вы их держите в голове.»

СЕРГЕЙ: «Риски… Один: я закончу работы, а он скажет, что принял, но не заплатит. Второй: я сделаю всё, а объём посчитают меньше, чем я сделал. Третий… я честно скажу — я не уверен, что он вообще хочет, чтобы я делал. Ему проще заплатить не делать.»

АНТОН: «Это неправда. Мне нужно, чтобы сделали.»

МЕДИАТОР: «Вот это мне и нужно было услышать, и я предлагаю проверить это не словами, а маленьким тестом. На следующей встрече мы не обсуждаем суммы, мы обсуждаем, как выглядит работа: Сергей, вы готовы показать Антону ту квартиру, которую вы закончили месяц назад, и пройтись по ней вместе? Это стоит час времени, и после этого разговора останется меньше вопросов, чем после часа споров о цифрах.»

СЕРГЕЙ: «Могу показать. Только это не показательное выступление, это просто работа.»

МЕДИАТОР: «Именно так и надо. Антон, согласны?»

АНТОН: «Согласен. И знаете что, мне это даже полезно будет — я хочу посмотреть, как это выглядит нормально.»

[Медиатор отмечает: появление у сторон общего интереса в качестве — впервые за шесть встреч. Это точка опоры для следующих шагов.]

МЕДИАТОР: «И последнее. Мы сегодня обсуждали три пакета, и я хочу, чтобы вы понимали: я не предлагаю вам то, что нравится мне. Я предлагаю то, что вы можете исполнить. Поэтому сейчас прошу вас обоих проверить дома одну вещь — сможете ли вы выполнить то, о чём договорились, в срок. Не «хочется», а «сможете». И напишите мне, если увидите дыру. Лучше мы найдём её сейчас, чем на девятой встрече.»

Встреча 7. Детали и реализуемость: график, даты, условия и подводные камни (90 минут)

МЕДИАТОР: «Сегодня мы превращаем общую картину в конкретные даты. Я буду читать вслух структуру, а вы — перебивать в том месте, где что-то не сходится с вашей жизнью. Это единственный способ получить график, который действительно будет исполнен.»

[Медиатор раздаёт черновик соглашения на шесть страниц, с пометками на полях.]

МЕДИАТОР: «Сначала предмет. Пункт первый: стороны признают, что между ними заключён договор подряда на выполнение отделочных работ в квартире по адресу... стоимость работ по состоянию на март 2024 года — 1 200 000 рублей, что подтверждается перепиской сторон. Второй пункт: фактически выполненные работы приняты сторонами в размере, определённом заключением об оценке от такого-то числа, и составляют... СЕРГЕЙ, стоп. Напишите тут цифру в черновике, даже если она предварительная. Что-то должно стоять на этом месте.»

СЕРГЕЙ: «Пусть будет 620. В черновике, как оценка.»

АНТОН: «Мы ещё не знаем.»

МЕДИАТОР: «Это черновик, Антон. В финальном тексте будет фактическая цифра. Но мне важно сейчас проговорить вот что: если оценщик назовёт 540, а не 620, Сергей, вы примете 540? Вы сказали «готов на шестьсот», но не готов на пятьсот. Давайте договоримся о диапазоне честно. Иначе на девятой встрече вы предъявите претензию к оценщику, и мы потеряем три недели.»

СЕРГЕЙ: «Пусть будет так: меньше 560 — не принимаю, спор. 560 и выше — принимаю.»

АНТОН: «А я, если больше 640 — тоже спор.»

МЕДИАТОР: «Вот это, друзья, и есть тот самый «коридор»: 560–640. Внутри него вы оба доверяете измерению. Сделаем так: в черновике я пишу, что стороны принимают величину оценки в указанном диапазоне и обязуются не оспаривать её, если она попадает в диапазон. Если оценка выйдет за коридор — стороны в течение 10 дней возвращаются к переговорам, и если не договариваются — вопрос разрешается в суде. Это честный механизм: он не даёт ни одной стороне заблокировать сделку и не даёт другой стороне продавить цифру.»

СЕРГЕЙ: «А если оценщик скажет 500 и 700 одновременно по разным позициям?»

ЮРИСТ: «Тогда заключение будет с разделом бесспорных и спорных позиций, и вы обсуждаете только спорные. Сумма считается как бесспорная плюс согласованная по спорным.»

АНТОН: «А если мы не примем оценщика вообще? Скажем, я ему не доверяю.»

МЕДИАТОР: «Тогда вы его называете, и это ваше право. Но не больше одного раза — иначе мы будем бесконечно выбирать того, кто скажет нужное. Предлагаю так: называете не вы, а юрист, из числа лиц, не связанных ни с одной из сторон, а вы можете направить ему свои возражения письменно, и он их учтёт. Это компромисс, и я считаю его справедливым.»

АНТОН: «Согласен.»

[Медиатор фиксирует: диапазон 560–640, процедура при выходе за него, порядок выбора оценщика.]

МЕДИАТОР: «Теперь график денежных платежей. Платежи: первый — 120 000 рублей авансом на материалы, сразу после подписания. Дальше — ежемесячные платежи. Вопрос: сколько всего и как быстро. Антон, ваш месячный ресурс?»

АНТОН: «Тридцать два тысячи ипотека, с зарплаты остаётся около сорока пяти. Жена помогает, но

это не каждый месяц. Я могу давать 40 тысяч в месяц стабильно. Может, 45.»

МЕДИАТОР: «40 тысяч — устойчивая цифра, 45 — пограничная. Обычно в таких графиках берут цифру, которую человек выдержит в худший месяц, а не в лучший. Я предлагаю 40.»

АНТОН: «40, плюс отдельно аванс 120 в марте. В марте я смогу 160, потому что у меня премия в феврале.»

СЕРГЕЙ: «Тогда срок. 700 тысяч при 40 в месяц — это 17,5 месяцев. Это много.»

МЕДИАТОР: «Сергей, вот тут важная вещь. Срок платежа мы выбираем не только под ваше желание. Долгий график даёт вам больше гарантий соблюдения, но это и риск для вас: за 17 месяцев Антон может передумать, сменить работу, или случится что-то, чего мы сегодня не видим. Короткий график даёт меньше риска для кредитора, но выше риск, что платёж сорвётся уже на третий месяц. Тут нет правильного ответа, есть управляемый риск. Моё предложение — 14 месяцев, и вот почему: если мы заложим 12, то при первом пропуске вы окажетесь в санкционной зоне уже на 13-м месяце, а это обидно. 14 даёт вам два месяца буфера.»

СЕРГЕЙ: «Пусть будет 14. И чтобы первый платёж по графику был не 40, а 60, чтобы я видел, что он входит в график.»

АНТОН: «В марте я могу 160: 120 аванс плюс 40. Дополнительных 20 не могу.»

МЕДИАТОР: «Значит, аванс 120 и 40 в марте, а дальше по 40 в месяц, четырнадцать платежей. И я отдельно спрошу: а если в какой-то месяц вы сможете 60? График может быть гибким в сторону «больше», но не в сторону «меньше». Договорились: платит больше — хорошо, это не влияет на остаток. Зачёт пропущенного месяца — не переносится, только оплата.»

[Медиатор переходит к графику работ, и здесь возникает главная техническая сложность.]

МЕДИАТОР: «Сергей, у вас есть реальные сроки работ? Не "к Новому году", а по этапам.»

СЕРГЕЙ: «Реально — в объёме 400 тысяч работ — это 8-10 недель, если материалы есть и если я работаю один. В марте, может быть, 12 недель с учётом праздников. Плитку надо класть после штукатурки, штукатурке надо высохнуть, шпаклёвка, краска. И ещё: он же должен вывезти мусор и купить часть материалов сам — сантехнику, розетки, светильники.»

АНТОН: «Сантехнику я куплю, это 40 тысяч. Розетки и светильники — тоже. Но у меня это вAprile, у меня на этот счёт денег нет в марте.»

МЕДИАТОР: «Отлично, это решаемо. Давайте так: Антон покупает материалы по списку Сергея, но с задержкой максимум две недели с даты, когда их надо по графику. Если задержка больше, работы сдвигаются, но и график платежей не меняется, потому что задержка не в деньгах. Так обе стороны защищены: у Сергея есть материалы, у Антона есть время.»

СЕРГЕЙ: «Согласен, если он берёт списком и не выбирает сам. Он купит дешёвое и принесёт мне проблему.»

АНТОН: «Я куплю как скажешь.»

[Медиатор фиксирует: список материалов — приложение к соглашению, срок закупки и последствия задержки.]

МЕДИАТОР: «Ещё один пункт, который часто всплывает на самом позднем этапе: квартира. Ипотека, обременение, а вдруг Антон её продаст или ещё раз заложит.»

АНТОН: «Я её не продам, я в ней живу. И закладывать больше я не могу — банк не даст.»

МЕДИАТОР: «Тогда я всё равно спрошу: нужно ли в соглашении написать, что вы не вправе отчуждать квартиру без уведомления Сергея? Это не запрет, это уведомление — чтобы в случае

чего Сергей узнал рано. И, если можно, добавим: уведомление залогодержателю о заключении соглашения, чтобы банк был в курсе, что есть договорённость. Банк на это реагировать не обязан, но информирование — правильная гигиена.»

ЮРИСТ: «Да, и ещё момент: если квартира будет продана или наследство перейдёт, к новому собственнику перейдут и права по соглашению в части, касающейся квартиры. Тут лучше написать простую фразу: обязательства по соглашению сохраняются при переходе права собственности на иное лицо.»

АНТОН: «Я против того, чтобы на квартиру вешали что-то ещё. Мне и так ипотека.»

МЕДИАТОР: «Ничего вешать не будем. Просто уведомить банк — это бумага, а не залог.»

[Далее — про то, как стороны не заберут друг друга в опеку. Медиатор проговаривает.]

МЕДИАТОР: «И отдельный разговор, который не про деньги. Антон, в самом начале вы сказали про жену, которая ушла. Я не спрашиваю, почему. Я спрашиваю другое: после подписания соглашения, после первых платежей — вы будете в состоянии смотреть Сергею в глаза?»

АНТОН: «Наверное, да. Не знаю.»

МЕДИАТОР: «Вот «не знаю» меня и беспокоит. Потому что в следующий раз, когда вы увидите Сергея, вы можете сорваться. И тогда первая пропущенная выплата будет не от нехватки денег, а от того, что вы не захотели его видеть. Поэтому давайте договоримся: общение по делу идёт только через медиатора или в письменном виде, не голосом, и раз в месяц у вас будет сверка платежей — короткая, пять минут. Не общение, а сверка.»

СЕРГЕЙ: «Я не против. Мне, честно, тоже не очень хочется с ним общаться. Он мне два года на звонки не отвечал.»

МЕДИАТОР: «Тогда вы оба не хотите общаться, и это как раз хорошо: значит, нам нужен канал, и мы его сейчас создали. Письменные уведомления на определённый адрес, всё остальное — через медиатора. И последнее: я прошу, чтобы вы не обсуждали этот долг с третьими лицами. Ни жалоб, ни рассказов соседям. Это не из принципа, а потому что в обидных словах о своей позиции человек потом платит на 200 тысяч больше.»

Встреча 8. Репетиция и возражения: готовим текст к подписанию (90 минут)

МЕДИАТОР: «Сегодня мы читаем соглашение вслух, целиком, как будто оно уже подписано. Это репетиция. Я прошу вас слушать не только за собой, но и за собеседником: если вы слышите фразу, от которой вам холодно, — останавливайте и говорите. Мы ещё можем поменять слова. Подписанный текст менять нельзя.»

[Работа идёт по разделам: предмет, признание объёма, стоимость и расчёт, график платежей, график работ, приёмка и гарантия, проценты, форс-мажор, обеспечение и поручительство, ответственность за нарушение, конфиденциальность, разногласия, подписи.]

МЕДИАТОР: «Раздел первый. “Стороны признают, что между ними 12 марта 2024 года были заключены договор подряда на выполнение отделочных работ…”. Антон, стоп. “Были заключены” — вы подписываете это с той же охотой, с какой подписывали бы признание долга? Это разные формулировки.»

АНТОН: «Я не хочу признавать, что он мне “давал в долг”. Я не хочу, чтобы это выглядело как признание, что я нечестный заёмщик. Он подрядчик, я заказчик. Я не кидал.»

СЕРГЕЙ: «Вот, я же говорил — в прошлый раз в суде так и вышло, что я “кредитор”. Мне важно, чтобы было “подряд” и “заказчик”.»

МЕДИАТОР: «Хорошо, это ровно тот пункт, ради которого стоило встречаться восемь раз. Сейчас я перепишу формулировку, и вы её прочитаете глазами. Смотрите: “Стороны подтверждают, что работы выполнялись на основании соглашения сторон о стоимости и объёме работ, зафиксированного их перепиской в период с февраля по март 2024 года, и что денежные средства, перечисленные Заказчиком, перечислялись в счёт оплаты этих работ”. Чувствуете разницу? Не “взял в долг”, не “подряд”, а “работы выполнялись на основании соглашения…”. Объект — работа, а не деньги.»

СЕРГЕЙ: «Так лучше. "Соглашение о стоимости и объёме" — это признание, что объём был.»

АНТОН: «Но это и признание, что он что-то делал.»

МЕДИАТОР: «Антон, ровно так и задумано: вы признаёте объём — но не больше, чем подтверждает независимая оценка. Не больше и не меньше. В этом пункте нет ни одной цифры, специально. Цифра стоит там, где объём уже посчитан независимо. Если оценщик напишет 600 — там будет 600, и никаких ваших или его глаз.»

АНТОН: «Ладно. Только не писать "признаёт". Пусть будет "подтверждают".»

МЕДИАТОР: «Договорились: "подтверждают". Хорошая формулировка, я её оставлю.»

[Далее раздел о процентах. Медиатор специально проговаривает формулировку вслух, потому что знает, что именно здесь стороны будут спорить.]

МЕДИАТОР: «Раздел о процентах. Читаю вслух: “Стороны согласовали, что проценты за пользование денежными средствами за период с даты заключения настоящего Соглашения начисляются на сумму неисполненных обязательств по ключевой ставке Банка России. При просрочке исполнения обязательства свыше десяти календарных дней проценты начисляются в двойном размере. При этом проценты за период, предшествующий дате заключения Соглашения, не начисляются”. Антон, последнее предложение — ваше. Сергей, вы понимаете, что это значит.»

СЕРГЕЙ: «Значит, я отказываюсь от двухсот тысяч процентов за прошлое время.»

МЕДИАТОР: «Да. И вы отказываетесь сознательно, в обмен на график и на завершённый ремонт. И это надо проговорить прямо, вслух, потому что иначе через месяц кто-нибудь из вас скажет «я же

говорил, что с меня 200 тысяч». Давайте запишем это в соглашении отдельным абзацем: “Стороны подтверждают, что настоящим Соглашением стороны урегулировали все требования Заказчика, связанные с периодом до даты его заключения, и претензии друг к другу по указанным основаниям не заявляют”. Это и есть то, что закрывает старые счёты. Антон, вы согласны с этой фразой?»

АНТОН: «Согласен. Только пусть будет без "не заявляют" — пусть будет "не имеют".»

МЕДИАТОР: «Принято. Теперь то, что я называю репетицией отказов. Сергей, у вас будет возможность передумать. Вот три ситуации, и мы заранее на них отвечаем. Первая: он не платит и говорит "нет денег". Вторая: он платит, но вы ему недовольны объёмом и говорите "я переделаю". Третья: вы оба выполняете, а потом кто-то из вас решает, что "договорились не так". Договоримся, что в соглашении будет написано, что изменение возможно только письменным соглашением сторон и только с юристом — и что устные договорённости не имеют силы. И это не формальность: это то, что заставит вас в обиде не звонить друг другу, а приходить к медиатору.»

[Далее — работа с возражениями по существу: медиатор просит каждого назвать то, что может заставить его отказаться от подписания.]

МЕДИАТОР: «Антон, назовите три причины, по которым вы можете не подписать. Не "найду причину", а конкретно.»

АНТОН: «Первое — если оценщик напишет 680, я не подпишу. Второе — если вы забудете про мою премию в феврале и аванс в марте не получится. Третье — если Сергей тянет с работами, я хочу право на другого мастера раньше, чем в вашей редакции написано.»

СЕРГЕЙ: «А мои три. Первое — если он передумает и не подпишет в тот же день. Второе — если он скажет "согласен", а через неделю в суде скажет "я не подписывал, меня ввели в заблуждение". Третье — если он задержит первый платёж больше чем на 10 дней.»

МЕДИАТОР: «Вот это, друзья, материал для работы. Пройдёмся по каждому.

Первое. Диапазон оценки. Антон, 680 — это вне нашего коридора 560–640, и тогда включается процедура возврата к переговорам. Но я предлагаю уточнить, чтобы 680 не оказалось сюрпризом: давайте я попрошу оценщика не просто назвать цифру, а показать, из чего она складывается, по позициям. Тогда 680 будет не «мне так решили», а «вот плитка, вот штукатурка, вот сантехника». И если вдруг вы увидите позицию, которую считать не нужно, вы сможете её оспорить в момент, а не через две недели.»

АНТОН: «Пусть покажет.»

СЕРГЕЙ: «И оценщик должен прийти и посмотреть лично, а не по фотографиям.»

МЕДИАТОР: «Согласен, личный осмотр обязателен, я так и напишу в задании оценщику. Второе. Признание. Это ваш третий пункт, Сергей, и он серьёзный. Ответ: соглашение подписывается в присутствии нотариуса, обе стороны предъявляют документы, удостоверяющие личность, а на экземплярах расписываются в присутствии нотариуса. Плюс мы в конце процедуры сделаем то, что я обещала на первой встрече: я прочитаю вслух ключевые пункты и дам каждому задать вопросы. Никто не подписывает то, что не понял.»

СЕРГЕЙ: «А что с электронной подписью?»

ЮРИСТ: «Электронная подпись допускается, но практика с ней в судебных соглашениях не всегда удобна, и часть вопросов по подтверждению авторства потом возникает. Я рекомендую бумагу и нотариуса.»

АНТОН: «А если у меня нет денег на нотариуса?»

МЕДИАТОР: «Сколько это стоит, Ирина?»

ЮРИСТ: «Зависит от суммы и от того, что нотариус будет проверять. Порядок: от нескольких тысяч до нескольких десятков тысяч. Точную цифру назовёт нотариус.»

МЕДИАТОР: «Это расходы на примирение, и они распределяются. Предлагаю так: нотариус — за счёт Антона как заказчика, оценщик — пополам. Это и есть третья работа вашей команды: письмо в «Мельников Дмитрий, ИП» с текстом на 60 строк, вычитка, правка, согласование, подготовка файла к отправке. За 900 рублей. Если Антон платит — он на связи, если не платит — Сергей не ждёт.

СЕРГЕЙ: «Я плачу. И оценщика тоже я оплачу, раз не могу найти работу по договору.»

МЕДИАТОР: «Тогда решаем так: оценщик — пополам, а деньги за мою работу — отдельно, по договору с вашей фирмой, выставляю счёт после подписания. В сумме это примерно как 20-30 тысяч за два месяца работы, ради того, чтобы вы не попали в суд на 700 тысяч. Хорошая сделка. Но если сумма для вас неподъёмная — так и скажите, я не хочу, чтобы вы потом это упрекали.»

АНТОН: «Подъёмная.»

[Оставшиеся пункты закрываются быстро: тридцать дней на согласование оценщика, десять дней на оплату первого аванса, три месяца на работы, точная дата — 15 декабря; приёмка и гарантия, о которых уже договорились; форс-мажор, подтверждённый документами, перенос тридцать дней; три месяца на согласование оценщика, десять дней на оплату первого аванса, три месяца на работы, точная дата — 15 декабря; приёмка и гарантия, о которых уже договорились; форс-мажор, подтверждённый документами, перенос тридцать дней; процедура на случай, если в процессе что-то пойдёт не так, — приостановка работ, письменное уведомление, десять дней на ответ, затем выбор: новый мастер или прекращение, зачёт невыполненного.]

МЕДИАТОР: «И последнее на сегодня — то, что мы обсуждали в самом начале и до сих пор не проговорили. Сергей, вы в самом начале сказали, что вам нужно, чтобы вас не называли кинущим заказчиком. Антон, вы сказали, что вам нужно, чтобы вы не чувствовали себя обманутым. В соглашении у нас есть пункт о взаимных претензиях и отсутствии огласки. Но есть ещё кое-что: мы можем договориться, что вы вместе напишете друг другу по одному короткому письму — каждый о том, за что он извиняется. Не для меня, не для суда, а друг другу. Это стоит по одному абзацу, а закрывает ту часть, которую я в первую встречу услышала про жену.»

СЕРГЕЙ: [долго молчит] «Я извиняюсь, что не отвечал на звонки. Это было плохо.»

АНТОН: «Я тоже извиняюсь. Я был злой и просто перестал отвечать. Это было трусостью.»

МЕДИАТОР: «Вот и всё, что нужно было. Я не прошу больше ничего.»

Встреча 9. Финальная сверка: проверка на исполнимость перед подписанием (90 минут)

МЕДИАТОР: «Сегодня мы ничего не обсуждаем заново. Мы проверяем то, что уже решено, — на прочность. У меня в руках список из пятнадцати пунктов, и по каждому я задаю один вопрос: "как это будет работать в жизни, в худший месяц?". Если у кого-то появляется сомнение — мы это правим сейчас, а не 15 декабря.»

[Медиатор идёт по списку, отмечая галочки.]

МЕДИАТОР: «Пункт первый. Первый платёж — 120 000 рублей авансом на материалы. Подписываем в пятницу, аванс — в понедельник. Антон, вы говорили, что премия приходит в феврале. Я не спрашиваю про сумму зарплаты — просто подтвердите: 120 тысяч в понедельник вы сможете?»

АНТОН: «Смогу. На счёте будет 180 к тому времени, я проверял.»

МЕДИАТОР: «Хорошо. Пункт второй. Второй платёж — 40 тысяч, 15 апреля. Обычно платёж по графику в середине месяца — это 15-го, а зарплата приходит 15-го или 20-го. Соглашение оформляем так, что дата платежа — 20-е число каждого месяца, а не 15-е? Тогда он физически сможет платить в день зарплаты, а не за день до.»

АНТОН: «Давайте 20-е. Так спокойнее.»

СЕРГЕЙ: «Тогда мне придётся каждый раз проверять в конце месяца.»

МЕДИАТОР: «Да, и это правильно: вы сверяете платежи по выписке раз в месяц, в пятых числах следующего месяца. Мы это уже договорили. Ставим 20-е?»

СЕРГЕЙ: «Ставим.»

[Медиатор отмечает: сдвиг даты на 20-е стоит Сергею пяти дней ожидания, но зато снимает риск срыва, который в долговых графиках возникает почти всегда.]

МЕДИАТОР: «Пункт третий, самый болезненный. Пропуск платежа. Мы договорились: 10 дней терпимости без санкций, дальше двойной процент на просроченную сумму, через 30 дней просрочки — право на принудительное исполнение. Сергей, я хочу проверить формулировку на справедливость. Если Антон задержится на 12 дней — вы применяете двойной процент, но не подаёте заявление? Или подаёте?»

СЕРГЕЙ: «На 12 дней — не подаю. Предупреждаю письменно: "Просрочка, жду до 25-го". Если после этого тишина — тогда спор.»

МЕДИАТОР: «Тогда я предлагаю записать это прямо: переход к принудительному исполнению возможен при просрочке свыше 30 дней, при условии предварительного письменного уведомления за 10 дней. То есть процедура: уведомление — десять дней — исполнение. Антон, вы не пропустите ни одного платежа без уведомления, кроме форс-мажора. Подтверждаете?»

АНТОН: «Подтверждаю. Я честно скажу: если я не заплачу, я напишу. Мне нечем прятаться, я в этом доме живу.»

[Пункт четвёртый: обеспечение и поручительство. Здесь медиатор проверяет самую рискованную часть.]

МЕДИАТОР: «Пункт четвёртый, и здесь я прошу быть особенно внимательными. Поручительство Ольги. Мы решили, что Ольга подписывает поручительство на сумму остатка. Антон, вы понимаете, что вы просите сестру, которая сама не может платить, отвечать за ваш долг? И что если вы перестанете платить, придёт за ней, а она в съёмной квартире с ребёнком?»

АНТОН: «Я знаю. Я с ней говорил. Она сказала — да, подпишу, я понимаю риск.»

МЕДИАТОР: «Она говорила это до того, как узнала про сумму и сроки? Это важно.»

АНТОН: «Она знает про сумму.»

МЕДИАТОР: «Хорошо. Но я всё равно сделаю вот что: я поговорю с Ольгой отдельно, коротко, по телефону, и объясню ей, что она подписывает, что это значит и что она может отказаться. И ещё — я попрошу юриста сформулировать условие так, чтобы поручительство было ограничено: не на всю сумму и бессрочно, а в размере остатка и с конкретным сроком, в течение которого Ольга отвечает. Не надо делать так, чтобы сестра оставалась должником на всю жизнь.»

ЮРИСТ: «Это разумно. Поручение не может быть безграничным: срок и сумма должны быть указаны.»

СЕРГЕЙ: «А если она откажется? Тогда я вообще без обеспечения остаюсь.»

МЕДИАТОР: «Тогда у нас будет другая конструкция: первый платёж авансом 120 тысяч и жёсткий график с процентами, и — что важнее — соглашение, заключённое в суде и удостоверенное нотариусом. Оно даёт вам исполнительный лист, и вам не нужно доказывать долг заново. Это, может, и лучше, чем поручительство сестры, у которой нет денег. Но я не отговариваю от поручительства, если Ольга его подпишет осознанно. Просто давайте не будем строить соглашение на чужом желании.»

[Пункт пятый: работы. Проверка графика и реализуемости.]

МЕДИАТОР: «Пункт пятый. Работы. Сергей, 15 декабря — срок передачи. Вы уверены, что при мартовском авансе на материалы, покупке сантехники и розеток в апреле и при вашей загрузке до конца года?»

СЕРГЕЙ: «Уверен, если не будет задержки с материалами и если он не придумает, что я должен ещё что-то переделывать по ходу. Мартовский аванс — 120 тысяч, этого хватит на плитку, сантехнику, электрику, краску.»

АНТОН: «А если я не найду сантехнику в апреле?»

МЕДИАТОР: «Тогда срок сдвигается на срок задержки, и это прописано. Но Сергей прав: план работ должен быть с датами по неделям, и мы приложим его к соглашению как график. И ещё — мы должны прописать, что если Антон не обеспечивает материалы к указанной дате, работы приостанавливаются, и Сергей не отвечает за срыв сроков, возникший по этой причине. Это справедливо и снимает главный источник будущих конфликтов.»

СЕРГЕЙ: «Пропишите. И ещё пропишите: работы, которые он не заказывает дополнительно, я не делаю. Если в процессе он скажет "а давайте ещё здесь сделаем", это — отдельная работа и отдельная оплата.»

АНТОН: «Согласен, я не хочу доплачивать за фантазии.»

[Далее — пункты шестой-десятый: приёмка и гарантия; проценты и их снижение; форс-мажор; порядок изменения соглашения; конфиденциальность и запрет огласки. По большинству пунктов стороны просто подтверждают договорённости, и медиатор отмечает, что документ прошёл проверку.]

МЕДИАТОР: «Пункт одиннадцатый. Срок исковой давности. Мы с самого начала проговаривали: медиация вне суда срок не прерывает. Мы идём в суд именно для того, чтобы соглашение о примирении было заключено в суде и перекрыло этот риск. Проверьте дату: предварительное заседание 12 декабря. Мы должны подписать соглашение до этой даты, иначе суд решит вопрос о сроках сам, и не в вашу пользу. Значит, я прошу: оценщик — до 20 ноября, заключение — до 30 ноября, согласование текста — до 5 декабря, подписание — 9 декабря. Это реально?»

СЕРГЕЙ: «Реально, если он не будет месяц «думать над формулировками».»

АНТОН: «Я формулировки читаю быстро. Дольше я переживаю.»

МЕДИАТОР: «Вот это и есть предмет вашей домашней работы на ближайшие три недели: Сергей — чтобы Антон не «задумался», Антон — чтобы Сергей не передумал. Я прошу обоих письменно подтвердить мне готовность идти до подписания. Это не юридическая обязанность, это моя профессиональная просьба: я не хочу в декабре объяснять суду, почему мы не договорились.»

[Проверка последних пунктов: как стороны будут общаться, где живут экземпляры, что делать с перепиской после подписания — медиатор советует не удалять ничего, потому что переписка может понадобиться для исполнения.]

МЕДИАТОР: «И последний вопрос, который я задаю на каждой финальной сверке: "что вы будете делать через месяц, когда этот разговор закончится?" Сергей, встаньте на эту точку и скажите: вы посмотрели ту квартиру, которую я просила, и у вас сложилось впечатление?»

СЕРГЕЙ: «Посмотрел. Работа хорошая. Он, кстати, прав, что в двух комнатах пусто. Я там штукатурку не сделал, честно говоря, я сначала решил, что он сам доделает, а потом решил, что он не доделает, и так и не вернулся.»

[Медиатор отмечает это про себя: признание неполноты работ, сказанное добровольно, меняет атмосферу сильнее любых аргументов.]

АНТОН: «А я в тот день позвонил ему и сказал: "Ты когда будешь делать?" Он сказал: "После Нового года, там денег не было". То есть он сам не пришёл, потому что не было денег. А я почему-то думал, что он просто не хочет.»

МЕДИАТОР: «Вот это и есть тот самый перелом, ради которого мы восемь недель работали. Вы оба всё это время спорили о том, кто был неправ в 2024 году. На самом деле не было ни виноватых, ни невинных — был сломанный объект, который никто не смог доделать, потому что у обеих сторон кончились деньги и терпение. Сейчас деньги и терпение появились.»

СЕРГЕЙ: «У меня сейчас есть заказы на зиму. Денег не будет к марту точно.»

МЕДИАТОР: «Тогда это надо отразить в графике работ. Не только деньги, но и ваша загрузка. Я впишу: работы начинаются после получения аванса и идут с учётом занятости Подрядчика, с датами по неделям. Так вы защищены от претензий, а Антон — от бесконечного ожидания.»

Встреча 10. Подписание соглашения и передача дела в суд (90 минут)

МЕДИАТОР: «Доброе утро. Сегодня девятое декабря. Мы подписываем. Перед тем как что-то подписывать, я прочитаю вслух три вещи: сумму и график, срок работ, и последствия нарушения. Если хоть что-то из этого вы слышите впервые — говорите сейчас, а не после подписи. Договорились?»

АНТОН: «Договорились.»

МЕДИАТОР: «Сергей, ваш экземпляр. Антон, ваш. Я буду читать с обоих экземпляров, чтобы не было расхождений — это, кстати, не формальность, а причина большинства разногласий в суде.»

[Медиатор читает ключевые пункты, сверяясь с текстом. По ходу чтения стороны задают вопросы по одному месту — формулировке последствий нарушения.]

МЕДИАТОР: «Пункт: "При нарушении сроков оплаты свыше тридцати календарных дней Подрядчик вправе обратить взыскание за неисполнение обязательства в порядке, установленном законодательством". Антон, слово "обратить взыскание" — вы понимаете, что это значит?»

АНТОН: «Это приставы.»

МЕДИАТОР: «Да, и это важно понимать честно. Соглашение заключается в суде, нотариус удостоверяет, и по нему выдаётся исполнительный лист. Вам не придётся заново доказывать, что долг был: сумма признана вами в тексте. Вместо этого вы просто придёте к приставам. Но я хочу, чтобы вы оба понимали это не как наказание, а как страховку на случай срыва. Страховка нужна обеим сторонам: если сорвётся Антон — Сергей получает инструмент, если сорвётся Сергей — Антон тоже защищён. Соглашение работает в обе стороны, и это не декоративная фраза.»

СЕРГЕЙ: «Прочитайте, пожалуйста, пункт про работы ещё раз, полностью.»

МЕДИАТОР: «Читаю: "Подрядчик обязуется выполнить работы по перечню, указанному в приложении № 1, передать объект Заказчику не позднее 15 декабря 2025 года. Передача работ оформляется актом. Заказчик вправе заявить о недостатках в течение 14 календарных дней с даты передачи; при отсутствии заявлений работы считаются принятыми. Гарантийный срок на выполненные работы — 24 месяца с даты передачи". Всё верно, Антон?»

АНТОН: «Всё верно.»

[Далее — подписание. Перед подписанием медиатор выполняет обещанную процедуру: даёт каждому задать любые вопросы по тексту, затем читает вслух письмо, о котором договорились на восьмой встрече.]

МЕДИАТОР: «Прежде чем подписывать — письма. Сергей, ваше.»

СЕРГЕЙ: [читает с листа] «Антон, я извиняюсь, что два года не отвечал на звонки и не приехал на объект, когда был в городе. Я сделал меньше, чем обещал, и молчал об этом. Остаток, который я забираю по соглашению, считаю справедливым с учётом оценки. С уважением, Сергей.»

АНТОН: [читает] «Сергей, я извиняюсь, что перестал отвечать и обвинял тебя в том, что ты ничего не делал. Ты делал, но меньше, чем я ожидал, и я не дал тебе шанса об этом поговорить. Соглашение подписываю добровольно.»

МЕДИАТОР: «Ну вот. Три месяца назад вы не смогли бы сесть за один стол. А теперь вы подписали письмо, которое ни один суд вам не написал бы. И это, между прочим, то, что делает соглашение устойчивым: не только цифры, но и то, что вы не остались врагами.»

[Нотариус. Проверка документов, удостоверение, подписи. Медиатор присутствует.]

МЕДИАТОР: «Ольга приедет в 15:40, на неё отдельный документ — поручительство, с

ограничением суммы и срока. Антон, вы ведь говорили с ней сегодня?»

АНТОН: «Говорил. Она подпишет. Она сказала: «только пусть в первой выплате будет указано, что долг частично закрыт, я не хочу, чтобы потом говорили, что Сергей ничего не получил».»

МЕДИАТОР: «Это воля Антона, и мы её учтём: в поручительстве будет указана сумма, обеспечиваемая поручительством, и разбивка по платежам, включая первый аванс. И, Антон, передайте ей, что она может в любой момент до подписания отказаться, и я с вами это не сделаю. Я не хочу, чтобы у вас в семье появилось ещё одно обязательство, которое кто-то подписал из любви.»

[Подписание. Медиатор фиксирует время, экземпляры, счёт-фактуру за свою работу.]

МЕДИАТОР: «Соглашение подписано. Что дальше? Я перечисляю, и вы проверяете, что ничего не забыто. Первое: сегодня нотариус передаёт документ в суд, и до 12 декабря у суда есть время прекратить дело на основании соглашения о примирении. Второе: оценщик выходит на объект в ближайший вторник, в десять утра, Антон обеспечивает доступ, Сергей присутствует. Третье: заключение — до 20 ноября, согласованная величина — до 30 ноября. Четвёртое: первый аванс 120 000 — до 12 декабря. Пятое: с 20-го числа каждого месяца — платёж по графику. Шестое: работы — с апреля, передача — не позднее 15 декабря. Седьмое: сверка платежей — 5-го числа каждого месяца, я присылаю вам обе выписки. Восьмое: если что-то срывается — сначала мне, письменно, не по телефону.»

СЕРГЕЙ: «Последнее — самое важное. Хорошо, что вы это сказали в начале, а не в середине.»

АНТОН: «Значит, мы каждый месяц вам пишем, даже если всё хорошо?»

МЕДИАТОР: «Нет. Только если что-то идёт не так. Если всё по плану — вы просто платите, а сверка в пятых числах у вас автоматическая, по выписке. Я вам в рутине не нужна в рутине, я нужна, когда что-то сломалось.»

АНТОН: «Тогда я, наверное, напишу. Не потому что сломалось, а чтобы сообщить, что не сломалось.»

МЕДИАТОР: «Это приятно, но необязательно. И это, кстати, хороший знак: люди, у которых всё в порядке, обычно молчат.»

[В конце встречи медиатор проговаривает то, что не вошло в соглашение, но без чего медиация работает.]

МЕДИАТОР: «Последнее и самое важное, и это не для протокола. Через три месяца, когда вы оба будете платить или делать, вы обнаружите, что старая обида никуда не делась, а просто не мешает. Это нормально. Обида в таких делах — это не про деньги, и медиация её не лечит, она только перестаёт давать ей голос в комнате. Если через полгода кто-то из вас захочет вернуться к разговору не о долге, а о том, как вы друг к другу относились — приходите, это отдельная работа, и я в неё впишусь.

И второе. Антон, вы за эти два месяца прислали мне четыре сообщения в два часа ночи, где писали "простите, я понял, что был неправ". Сергей, вы прислали одно — в три часа ночи, что тоже нехорошо для здоровья. Пожалуйста, прекратите. Договорённость — это хорошо. Без ночного бодрствования тоже хорошо.»

СЕРГЕЙ: «Понял.»

АНТОН: «Понял. Хотя насчёт второго — попробую.»

МЕДИАТОР: «Тогда на этом закрываю процедуру. Дело, вы договорились. Соглашение — ваше. И дальше всё в ваших руках, но вы знаете, где я.»

[Процедура завершена. Медиатор в конце дня направляет сторонам письмо с резюме: что

согласовано, какие даты, что делает каждая сторона до следующей сверки, и адрес, куда писать, если что-то идёт не так. Текст письма — короткий, без оценок, без похвалы и без напутствий.]

Часть III. Разбор дела

Почему это дело пошло именно так

Спор выглядел как обычная история о невыполненной работе, но на самом деле он был устроен совсем иначе: у Сергея не было договора подряда, у Антона не было денег на ремонт, а у обоих не было ни времени, ни сил на разбирательство. События развивались по нарастающей: переписка вместо договора, перевод без назначения платежа, срыв сроков по вине застройщика, молчание вместо разговора, а потом суд. Каждый шаг был отдельной ошибкой, и накопление ошибок превратило бытовую разногласие в спор на семьсот тысяч. Медиация сработала не потому, что стороны были великодушны — они были уставшими и заинтересованными в том, чтобы этот разговор закончился. Когда нет денег и нет времени, главный вопрос звучит не «кто прав», а «как закончить». Вокруг этого вопроса и выстроилась процедура: сначала общая картина, потом измерение, потом график, и только потом — подпись под текстом.

Главное уязвимое место: отсутствие договора

Ключевой факт дела в том, что договор подряда в письменном виде заключён не был: стоимость, объём и сроки существовали только как переписка в мессенджере. Для медиации это обернулось и преимуществом, и риском. Преимущество: переписка была подробной, вёлся активный диалог, обе стороны подтверждали формулировки, — и это позволило на первой же встрече вывести обе стороны на общую цифру (1 200 000) и общую хронологию платежей (350 000 и 150 000), тогда как в споре без переписки медиатору пришлось бы сначала доказывать сам факт договорённости. Риск: при обострении дела именно этот пробел мог стать решающим в пользу ответчика, и медиатор был обязан это проговорить вслух, а не держать в голове, иначе клиент принял бы соглашение, не понимая его цены. Отсюда и решение: в соглашении стороны не просто фиксируют цифры, а прямо подтверждают характер отношений и объём, закрывая этот пробел добровольно. Именно пункт о квалификации отношений как подрядных был самым важным для Сергея — и, возможно, самым важным во всём соглашении.

Интересы, которые стояли за позициями

Позиции сторон выглядели противоположными, а интересы — почти одинаковыми. Сергей хотел не столько денег, сколько подтверждения: что он работал по договору, что объём был, что он не «кинул заказчика». Для него два года неоплаченной работы были прежде всего вопросом репутации, потому что он работает по ипотечным заказчикам через застройщиков и его история продаётся через отзывы. Антон хотел не столько экономии, сколько завершённого ремонта и снятия ощущения, что его обманули: он жил в бетонной коробке, платил ипотеку и переживал развод, и признание «я должен семьсот тысяч» было для него не арифметикой, а ударом по самооценке. Медиатор не стал воевать с этими чувствами, а нашёл им место: в соглашении есть отдельное признание объёма, есть письма, которые стороны написали друг другу, есть пункт об отсутствии взаимных претензий. Отдельно важно, что интересы были найдены на раздельных сессиях первой встречи — иначе на совместной встрече стороны услышали бы только требования и, скорее всего, закапливали бы обиду на формулировках. Разведение интересов сработало ещё и потому, что позволило медиатору обнаружить общий интерес: обеим сторонам нужно закрыть вопрос до конца года, и обеим нужен подтверждённый объём работ, просто в разных системах координат.

Что сделало соглашение исполнимым

Исполнимость обеспечили четыре конструкции, и ни одна из них не была «просто договором». Первая — измеримость: цифра объёма не выбиралась сторонами и не выдумывалась медиатором, а определялась независимым оценщиком по рыночным ценам, причём стороны заранее договорились о «коридоре» 560–640 тысяч: внутри него измерение принимается без спора, за пределами — предусмотрен возврат к переговорам. Это сняло главный риск процедуры — торг до последнего дня. Вторая — рамочная конструкция «соглашение о примирении, заключённое в суде»: она позволила не потерять время, не зависеть от судебного графика и одновременно получить документ, с которым можно идти к приставам. Третья — симметрия санкций: пропуск платежа и срыв сроков работ регулируются одинаково, через уведомление и десятьдневный срок, поэтому ни одна сторона не чувствует себя «под присмотром», а обе получают предсказуемость. Четвёртая — раскладаемость на части: график привязан к зарплатному дню (20-е число), первый аванс отделён от графика, часть остатка заменена работой, а материалы описаны отдельным приложением с указанием, что делает задержка поставки. Реалистичный график — это всегда про время и про «худший месяц», а не про суммы.

Риски, которые не закрылись, и как с ними работали

Честный разбор должен включать то, что осталось за рамками соглашения. Первый риск — поручительство сестры: юридически оно было оформлено аккуратно, с ограничением суммы и срока, но Ольга оставалась человеком без свободных денег, и при срыве графика давление пришлось бы на неё. Медиатор отказался делать вид, что это надёжное обеспечение, и прямо предложил замену: соглашение, заключённое в суде и удостоверенное нотариусом, даёт кредитору исполнительный лист и снимает необходимость в поручительстве вообще. Второй риск — качество работ: неизбежно в отделке, и при 24-месячной гарантии и 14-дневном сроке на заявления о недостатках спор может возникнуть уже после того, как основной долг закрыт. Третий риск — и самый недооценённый — переход к другому исполнителю при срыве работ: формулировка давала Антону право нанять другого мастера, но при неготовой квартире это означало бы искажение рыночной стоимости остатка работ и новый спор. Четвёртый — зависимость процедуры от графика суда: подписание до 12 декабря было условием, и этот риск не снимался никакими договорённостями, кроме как заранее сдвинутыми сроками. Отдельная работа — психологическая: обида, разведённая по обе стороны, никуда не девалась и в соглашении не помещалась, и её пришлось вынести в письма, а не в претензионный раздел.

Типичные ошибки, которые этот разбор показывает

Дело — учебное по нескольким ошибкам, и каждая из них повторяется в практике. Первая: договор на крупную сумму, зафиксированный перепиской в мессенджере. Стоимость 1 200 000 и объём работ были согласованы, но юридически защищённого документа не существовало. Вторая: перевод без назначения платежа — 150 000 рублей «на материалы» в мае были в итоге подтверждены сообщением от 8 мая, но могли и не быть. Третья: молчание вместо разговора. Два года ни ответа на звонки, ни ответа на претензию превратили разногласие в судебный спор, где ключевым стал не факт неисполнения, а бремя доказывания. Четвёртая: отсутствие фиксации объёма выполненных работ в процессе. Спор о сумме возник не из-за спора о цене, а из-за того, что никто не отмечал, что именно сделано и когда. Пятая: счёт за ремонт в ипотечной новостройке, где срок сдачи дома не зависел от подрядчика, — и обе стороны поставили друг перед другом вину за то, что было не в их власти. Шестая: отсутствие промежуточных сверок. Разговор состоялся только через два года, когда отношения уже были испорчены. Если бы стороны сверялись хотя бы раз в полгода — по объёму, по срокам, по деньгам, — до суда бы не дошло, и это, пожалуй, главный практический вывод: договорённости, как и деньги, нужно подтверждать, пока отношения ещё живы.

Оговорка

Методичка отражает требования Гражданского кодекса РФ, Жилищного кодекса РФ, Трудового кодекса РФ, Гражданского процессуального кодекса РФ и Федерального закона от 27.07.2010 № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)», а также сложившуюся практику. Материал носит методический характер и не является юридической консультацией по конкретному делу. Перед подготовкой текстов конкретных соглашений необходимо сверяться с актуальной редакцией закона и с практикой конкретного суда.