

**Курс лекций по дисциплине
«Риэлторская, оценочная и
консалтинговая деятельность
в сфере земельно-
имущественного комплекса»**

**Направление подготовки 21.03.02
«Землеустройство и кадастры»**

Тема 1 Профессия «риэлтор»

Риэлторы появились в нашей стране сравнительно недавно – с момента появления частной собственности на объекты недвижимости. Как только наше законодательство разрешило продавать и покупать жилое имущество, возникли и риэлторские компании. Если быть более точным, произошло это в 1991 году, когда был принят закон РФ «О приватизации жилищного фонда в РСФСР». После этого многие квартиры были переведены в частную собственность, и этот процесс продолжается и в настоящее время.

Риэлтор – это транслитерация американского слова и товарного знака «Realtor», который был зарегистрирован в США в 1916 году, введенный ассоциацией торговцев недвижимостью США с целью отделиться от остальных посредников на рынке недвижимости.

Слово «Realtor» собирательно-сокращенное трактование выражения real estate agent (настоящий агент по недвижимости).

Риэлтор= Специалист в сфере недвижимости

Основная цель вида профессиональной деятельности - предоставление комплекса услуг по приобретению/реализации прав на недвижимое имущество от имени и по поручению клиентов.

Большинство сделок по покупке или продаже жилых или коммерческих помещений осуществляется с участием риэлтерских компаний.

Риэлтерская компания= агентство недвижимости

Возможные наименования должностей:

1. Помощник агента
2. Агент по аренде недвижимости
3. Менеджер по продаже новостроек
4. Агент по продаже недвижимости
5. Агент по недвижимости

В разных компаниях функционал менеджера по недвижимости может отличаться, но основные направления деятельности схожи, необходимо:

1. Агент ищет возможного покупателя, арендатора, общается и устанавливает с ним деловые контакты. Он подбирает и предлагает варианты недвижимости по запросу покупателя или арендатора, организует знакомство с выбранным объектом недвижимости.

2. Проводя сделку, агент помогает своему клиенту в сборе и своевременном оформлении пакета документов, согласовывает условия договора. Именно специалист следит за правильным оформлением документации в соответствии с местными и законами РФ, которые действуют на тот момент.

3. Агент может посредничать, представляя интересы клиента, когда необходимо взаимодействие с другими учреждениями или специалистами, которые участвуют в сделке. Риэлтор может одновременно в сделке представлять интересы обеих сторон, а если действует в интересах покупателя, то на первой же встрече сообщает об этом агенту продавца.

4. Агент должен предоставлять клиенту полную и правдивую информацию о том объекте недвижимости, который фигурирует в сделке, об условиях этой сделки. Кроме того, специалист по недвижимости также напоминает и предлагает клиенту страховку рисков утраты собственности на то жильё, которое клиент приобретает или рисков порчи этого объекта недвижимости. Страховые компании, которые предлагает риэлтор, должны быть лицензированы.

5. Риэлтор должен хранить тайну сделки и вся конфиденциальная информация, которую в ходе своей работы получает о клиенте или о сделке агент, не должна распространяться. Также необходимо отметить, что агент отвечает за сохранность документов, которые ему были доверены в ходе работы.

6. Также специалист по недвижимости должен изучать рынок, осуществлять поиск предложений и мониторинг спроса на недвижимость. Все поступающие предложения им регистрируются и проводится осмотр с целью более подробного знакомства с объектом.

Риэлтор в обязательном порядке должен знать:

1. Требования законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей

2. Требования законодательства Российской Федерации о государственной регистрации недвижимости

3. Требования законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма

4. Требования законодательства Российской Федерации о защите персональных данных

5. Стандарты профессиональной деятельности и правила предоставления услуг на рынке недвижимости

6. Организация работ по реализации продажи объекта недвижимости

7. Гражданское законодательство Российской Федерации в части правоспособности, дееспособности граждан, регулирования сделок с недвижимым имуществом, наследственного права, ипотеки

8. Налоговое законодательство Российской Федерации в части налогообложения доходов физических лиц при сделках с недвижимым имуществом

9. Семейное законодательство Российской Федерации в части имущественных отношений супругов

10. Особенности ценообразования на рынке недвижимости

11. Методология осуществления продаж

12. Основы уголовного и административного законодательства Российской Федерации

Необходимые этические нормы:

- соблюдать конфиденциальность информации, согласованную с клиентом;
- проявлять честность, порядочность и добросовестность в профессиональных и деловых отношениях;
- соблюдать этику делового общения;
- не скрывать и не игнорировать достоверные факты о реальной стоимости объекта недвижимости;
- не вводить в заблуждение клиента;
- не использовать некомпетентность или состояние здоровья клиента с целью извлечения выгоды;
- незамедлительно информировать клиента обо всех, ставших ему известными обстоятельствах и фактах, способных впоследствии привести к возникновению у клиента убытков и/или утрате прав на объект недвижимости;
- не разглашать рабочую информацию без согласования с работодателем;
- не совершать действий, которые наносят урон репутации организации;
- не совершать действий, которые дискредитируют профессию и репутацию коллег;
- не использовать методы недобросовестной конкуренции по отношению к другим организациям и физическим лицам, работающим на рынке недвижимости;
- не допускать клевету и распространение сведений, порочащих иные организации и коллег.



Рисунок 1.1 – Портрет успешного риэлтора

Из всего выше сказанного можно выделить три *вида деятельности успешного риэлтора*:

1. Доход образующая деятельность риэлтора – это деятельность напрямую влияющая на конечный финансовый результат риэлтора.

- поиск потенциальных клиентов;
- работа с собственниками объектов недвижимости;
- маркетинг объектов недвижимости;
- проведение показов объектов недвижимости;
- подготовка, юридическое сопровождение сделок с недвижимостью;
- проведение семинаров для собственников;

2. Вспомогательная деятельность риэлтора – это деятельность риэлтора направленная на поддержание существующих контактов с клиентами:

- целеполагание;
- планирование профессиональной деятельности риэлтора;
- посещение совещаний и планёрок;
- рассылка писем.

3. Профессиональное развитие риэлтора:

- обработка диалогов с клиентами;
- постановка речи;
- общение с юристами;
- создание Я бренда
- постоянное обучение и развитие;
- посещение вебинаров, тренингов, дополнительных курсов для получения дипломов и сертификатов.
- получение благодарных отзывов клиентов для формирования портфолио риэлтора.

Совместимость агента и клиента на психологическом уровне является одной из важнейших составляющих их сотрудничества. Основная цель тандема риэлтор-клиент: достижение эффективного результата сделки по недвижимости.

Стоит сказать, что все риэлторы разные, каждый из них имеет свой неповторимый стиль общения, которым он пользуется в процессе профессиональной деятельности.

Психологи условно разделяют риэлторов по стилю общения на несколько типов, а именно:

1. Риэлтор-дипломат. Такой агент не станет афишировать свои знания и навыки, и практически не давит на участника сделки. Он нечасто делится своими профессиональными успехами. Старается грамотно избегать конфликтных ситуаций, а в случае их возникновения выбирает компромисс, как наиболее приемлемое решение. Не нахальный, не приемлет хамства, сам абсолютно не переносит это и в клиентах. Такой специалист без проблем решает множество, казалось бы, неразрешимых вопросов. Агент-дипломат достигает отличных результатов в своей работе.

2. Риэлтор – болтун. Таких агентов встречали многие, они чрезмерно разговорчивы, в общении с клиентом могут говорить обо всем что угодно, и часто не по существу. От них можно узнать множество мировых новостей и даже

подробности личной жизни самого риэлтора. Уговорить они могут кого угодно, решают казалось-бы неразрешимые вопросы и легко гасят конфликты. Если клиент сможет донести до такого агента все свои запросы, причем добиться того, чтобы риэлтор наконец-то перестал говорить сам, а выслушал его, то достижение положительного результата сотрудничества будет гарантировано. У таких риэлторов обычно мало сделок.

3. **Риэлтор-симпатяшка.** Безусловно, часто таким агентом является женщина. Она для достижения поставленной цели использует всё свое обаяние. Отличных результатов такой риэлтор добивается, действуя в правильном деловом направлении, а не только в психологическом воздействии на клиента. С таким агентом необходимо общаться в деловом ключе и быть принципиальным. Клиент должен сначала пообщаться с риэлтором, чтобы оценить его деловую хватку, а уж потом судить его « по одежке».

4. **Риэлтор-хитрец.** Такие агенты во главу угла ставят свои личные интересы. Общаясь с клиентом, они сразу просчитывают свою выгоду, не думая об истинных потребностях продавца или покупателя. С таким риэлтором необходимо быть всегда настороже и сотрудничать по принципу «ты мне, а уж потом я тебе».

5. **Риэлтор-нахал.** Агент такого психологического типа умеет давить, когда это необходимо для достижения цели, он напорист, а иногда даже нагл. Идет напролом, но в деликатных вопросах часто остается проигравшим. Если должного контакта с нахалом не получается, то об этом ему стоит твердо заявить на первых порах общения.

6. **Риэлтор-профессионал.** Конечно – это наиболее подходящий агент для взаимовыгодного сотрудничества. Обычно он является высококлассным специалистом, совмещающим в себе все вышеперечисленные характеристики и качества. Для такого риэлтора приоритетом является интерес клиента. Профессиональные навыки и большой опыт позволяют ему решить практически любой вопрос. Именно с таким агентом наиболее выгодно вести плодотворное сотрудничество.

Мифы о риэлторской работе.

Профессия «риэлтор» в нашей стране до сих пор сопряжена с чем-то неизвестным, опасным и нехорошим, хотя во многих цивилизованных странах она считается достаточно престижной, как и врач, инженер и т.д. Эта неизвестность порождает ряд мифов, которые необходимо развеять. Рассмотрим самые известные из них:

Миф 1 - навязчивость. Зачастую сравнивают с продавцами Орифлейма и др. Агент как будто подходит и начинает навязывать свои услуги

Миф 2 - агент - аферист, берет очень высокие гонорары. На самом деле так и есть, только в нашей компании запрещена работа по закрытым заработкам.

Миф 3 - легкие заработки. Они становятся легкими, но по истечении достаточно большого количества времени 1 -2 лет, хотя все зависит от таланта и от трудолюбия.

Миф 4 - обман, лишняя обуза. Риэлторы поднимают цены на рынке недвижимости, создают ажиотаж или клиент может говорить, что он сам может все сделать не хуже любого риэлтора.

Это все присутствует, и это те проблемы, с которыми придется бороться, зачастую агентом воспринимают через стереотипы и несмотря на то, что компания борется с негативным образом риэлторской деятельности, все равно слишком много компаний, пока работают по черным заработкам.

Сложности работы риэлтора:

1. Самоорганизация - очень большая сложность, так как заканчивая обучения, Вы попадаете в океан людей, общения, дел. Больше 50% тех, кто выходит с обучения, не могут организовать свою работу не могут перестроиться, хотя на обучении они внимательно слушают и воспринимаю-информацию, но агенты должны самостоятельно планировать свою работы, уметь ее организовать. Организация - это и планирование и самоорганизация и контроль и самомотивация и множество других составляющих

2. «Изменение сознания» - высший пилотаж

3. Мироззрение - необходимо поменять, так как попадая в новую среду, которая достаточно агрессивна, многие уходят в первые месяцы работы, например, не на что кормить семью, хотя работать только в офисе. Необходимо уметь общаться, т.е. умение убеждать.

4. Тяжелое начало работы - срываются клиенты, невысокие заработки

Тема 2 Сделки с недвижимостью

2.1 Сделки: понятие и признаки

Одним из первых оснований возникновения гражданских прав и обязанностей законы (ст. 8 ГК РФ) называет сделки. Согласно ст. 153 ГК РФ сделками признаются действия граждан и юридических лиц направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Гражданские права и обязанности необходимо отличать от конституционных прав и обязанностей граждан России (рис. 2.1, 2.2), закрепленных в ст. 20-59 Конституции РФ.

Конституционные права и свободы граждан Российской Федерации		
ГРАЖДАНСКИЕ ПРАВА И СВОБОДЫ	ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРАВА И СВОБОДЫ	ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И КУЛЬТУРНЫЕ ПРАВА И СВОБОДЫ
<p>Право на жизнь (ст. 20) Право на личное достоинство (ст. 21) Право на свободу и личную неприкосновенность (ст. 22) Право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых и иных сообщений (ст. 23) Право на неприкосновенность жилища (ст. 25) Право на определение и указание национальной принадлежности и пользование родным языком (ст. 26) Право на свободу передвижения (ст. 27) Право на свободу совести (ст. 28) Право на свободу мысли и слова (ст. 29) К гражданским правам относят политические права, закрепленные статьями 29, 30 и 31 Конституции РФ</p>	<p>Право на свободу мысли и слова (ст. 29) Право на свободу убеждений (ст. 29) Право на свободу информации (ст. 29) Право на объединение (ст. 30) Право собираться мирно, проводить собрания, митинги, демонстрации (ст. 31) Право на участие в управлении делами государства непосредственно или через представителей (ст. 32) Право избирать и быть избранными в органы государственной власти и местного самоуправления (ст. 32) Право на равный доступ к государственной власти (ст. 32) Право на участие в отправлении правосудия (ст. 32) Право обращаться лично и направлять обращения в государственные органы и органы местного самоуправления (ст. 33)</p>	<p>Право на свободное занятие предпринимательской деятельностью (ст. 34) Право на частную собственность (ст. 35) Право на свободный выбор труда, на труд и на отдых (ст. 37) Право на социальное обеспечение (ст. 39) Право на жилище (ст. 40) Право на охрану здоровья и медицинскую помощь (ст. 41) Право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии (ст. 42) Право на образование (ст. 43) Право на свободу творчества, участие в культурной жизни, пользование достижениями культуры (ст. 44)</p>

Рисунок 2.1 Конституционные права и свободы
«Каждый гражданин Российской Федерации обладает на её территории всеми правами и свободами и несёт равные обязанности, предусмотренные Конституцией Российской Федерации».

Конституция РФ, ст.6,ч.2.

Каждый обязан:
- соблюдать Конституцию РФ и законы. (ст.15, ч.2.);
- платить законно установленные налоги и сборы (ст. 57);
- охранять природу и окружающую среду, бережно относиться к природным богатствам (ст.58);
- заботиться о сохранении исторического и культурного наследия, беречь памятники истории и культуры (ст.44, ч.3);
- защита Отечества является долгом и обязанностью гражданина РФ (ст.59,ч.1);
- основное общее образование обязательно, родители или лица, их заменяющие, обеспечивают получение детьми основного общего образования (ст.43, ч.4).

Рисунок 2.2 – Конституционные обязанности гражданина РФ

Гражданские права — это мера возможного поведения субъектов в отношениях, регулируемых гражданским правом.

Гражданские обязанности — это мера должного поведения субъектов в отношениях, регулируемых гражданским правом.

Сделки являются разновидностью юридического факта – конкретного жизненного обстоятельства, с которыми нормы права связывают возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Посредством сделок субъекты гражданского права устанавливают, изменяют или прекращают свои гражданские права и обязанности по своей выраженной волье и в своем интересе (ст. 1 ГК).

Признаки сделок.

Признак 1. Сделка - волевое действие. Сущность сделки составляют воля и волеизъявление сторон. Воля - мотивированное желание лица достичь поставленной цели. Волеизъявление - выражение воли лица волье, благодаря которому она становится доступной восприятию других лиц.

Существует извечный вопрос: чему следует придавать определяющее значение при определении намерений участников сделки - воле или волеизъявлению? В юриспруденции были сформулированы три позиции.

- Согласно первой, "при расхождении между волей и волеизъявлением предпочтение должно быть отдано воле, а не волеизъявлению".
- Согласно второй, сделка есть "действие и поэтому, как правило, юридические последствия связываются именно с волеизъявлением, благодаря чему и достигается устойчивость сделок и гражданского оборота в целом".
- Согласно третьей, воля и волеизъявление одинаково важны, ибо закон ориентирует на единство воли и волеизъявления как на обязательное условие действительности сделки.

Признак 2. Правовая целенаправленность сделки. Цель, преследуемая субъектами, совершающими сделку, всегда носит правовой характер - приобретение права собственности, например. В силу этого не являются сделками морально-бытовые соглашения, не преследующие правовой цели, - соглашения о свидании, совершении прогулки и т.д. Так же от правовой цели следует отличать цель экономическую.

Правовая цель, ради которой она совершается, называется основанием сделки (causa). Основание сделки должно быть законным и осуществимым.

Признак 3. Правовые последствия (результат). Юридические последствия, возникающие у субъектов вследствие совершения сделки, представляют собой ее правовой результат. Цель и правовой результат не могут совпасть, когда в виде сделки совершаются неправомерные действия. Если под видом дарения гражданин спасает от конфискации преступно нажитое имущество, то правовое последствие в виде перехода права собственности не наступит и имущество будет конфисковано. При совершении неправомерных действий в виде сделок наступают последствия, предусмотренные законом на случай неправомерного поведения, а не те последствия, наступления которых желают стороны. Правовой результат, к которому стремились субъекты сделки, может быть не достигнут, например, в случае ее неисполнения или недостижим, например, в случае гибели вещи, являвшейся предметом сделки.

Юридические цели сделки необходимо отличать от мотива, по которому она совершается. Мотив – это фундамент, на котором возникает цель, но по умолчанию он не служит правовым компонентом сделки. Вместе с тем стороны

по соглашению могут придать мотиву правовое значение. В этом случае мотив становится условием - элементом содержания сделок, совершенных под условием.

Признак 4. Сделка – правомерное действие. Сделкой может считаться только правомерное действие, совершенное в соответствии с требованиями закона. Правомерность сделки означает, что она обладает качествами юридического факта, порождающего те правовые последствия, наступления которых желают лица, вступающие в сделку, и которые определены законом для данной сделки.

Сделка представляет собой единство четырех элементов: субъектов — лиц, участвующих в сделке, субъективной стороны — воли и волеизъявления, формы и содержания.

Под *содержанием* сделки понимается совокупность составляющих ее условий (о предмете, о правах и обязанностях сторон, об ответственности за неисполнение обязательств и др.).

2.2 Классификация сделок с недвижимостью

Существует классификация сделок по различным признакам. С учётом требований Гражданского кодекса РФ и других законодательных актов, все сделки с недвижимостью можно классифицировать признакам, представленным на рисунке 2.3.



Рисунок 2.3 – Признаки классификации сделок с недвижимостью

1. Классификация сделок по количеству сторон:

– односторонние (для совершения необходимо и достаточно выражения воли одной стороны - ст. 154 ГК РФ). Характерными примерами односторонних сделок служат завещание и акт принятия наследства. Полномочия того, кто указан в завещании в качестве наследника, основаны на волеизъявлении завещателя. Эти действия совершаются одним лицом - завещателем и не требуют чьего-либо согласия.

– двусторонние (для заключения которых необходимо выражение согласованной воли двух сторон - ст. 420 ГК РФ);

– многосторонние (волеизъявления сторон не имеют противоположной направленности, а характеризуются единой направленностью на достижение общей цели, например, договор простого товарищества - ст. 1041 ГК РФ).

Отличия сделки и договора.

Во-первых, в сделке может быть 1, 2 и больше участников, а в договоре – не меньше двух.

Во-вторых, к сделке относится действие, которое направлено на утверждение, изменение и прекращение прав и обязанностей гражданина. В то время как под договором понимается соглашение о действиях в будущем, соответствующих целям сделки. Не каждый договор приводит к реальным действиям.

В-третьих, если сделкой является единичное действие, непродолжительное по времени, то договор может быть заключен как на кратковременный, так и на длительный срок, или является бессрочным.

Сделка — это куда более широкое понятие, чем договор, несмотря на то, что в речи их нередко используют, подразумевая одно и то же.

Сделка является первичной. В подтверждение этого тезиса можно привести формулировки законодателя о том, что договор является разновидностью сделки. Таким образом, любой договор – сделка, но не любая сделка может быть договором.

2. Классификация сделок по наличию (отсутствию) встречного предоставления:

– *возмездные* - сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, например, по договору аренды земельного участка арендодатель обязан передать земельный участок в пользование арендатору и вправе за это требовать уплаты оговоренной сторонами арендной платы, а арендатор, в свою очередь, обязан уплатить арендодателю арендную плату и вправе требовать передачи земельного участка в пользование;

– *безвозмездные* - одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее платы или иного встречного предоставления, например, например по договору дарения земельный участок передается в собственность безвозмездно. Предоставление одаряемым какого-либо имущества или денежной суммы дарителю повлекло бы применение к данному договору правил, предусмотренных соответственно для договора мены или купли продажи.

3. Классификация по форме совершения. В соответствии с действующим ГК РФ - действительны две формы совершения сделки по отчуждению недвижимого имущества, это простая *письменная* и *нотариальная форма*. Что касается, простой письменной формы сделки, главное преимущество – это цена самого оформления, а так же упрощенность пакета документов необходимых для ее оформления.

4. Классификация сделок по способу совершения:

- лично;
- представителем по доверенности.

Доверенность – полномочие представлять или действовать от имени другого лица в правоотношениях.

Сторонами доверенности выступают доверитель («представляемый») и доверенное лицо («представитель», «поверенный»). Доверителем является как физическое, так и юридическое лицо, которое передает и оформляет часть своих полномочий и обязанностей постороннему человеку для осуществления последним юридически значимых манипуляций.

Представителем считается гражданин, который действует в интересах доверителя и замещает его в проведении различных процедур. Этот человек должен быть совершеннолетним и дееспособным.

Признаки доверенности:

- Во-первых, для доверенности обязательна письменная форма. В зависимости от того кто является Доверителем и случаев, при которых будет необходимо предъявление доверенности, будет необходимо нотариальное закрепление доверенности.

- Во-вторых, Доверенность — это односторонняя сделка, так как Доверитель наделяет лицо определенными полномочиями для совершения необходимых действий;

- В-третьих, Доверенность является срочным документом (ст. 186 Гражданского Кодекса РФ). Если в доверенности не указан срок ее действия, она сохраняет силу в течение года со дня ее совершения. Доверенность, в которой не указана дата её совершения, является ничтожной;

- В-четвертых, Доверенность имеет две стороны, это: доверитель (лицо которое уполномочивает) и доверенное лицо (представитель; лицо, которому передают полномочия).

Виды доверенностей представлены на рисунке 2.4.



Рисунок 2.4 – Виды доверенностей

По объему полномочий, которыми наделяется представитель, различают следующие виды доверенностей:

- разовая доверенность - доверенность на выполнение определённого конкретного действия. Например, разовая доверенность выдается на совершение одного определенного действия (получение товара со склада, продажу дома и т. д.).
- специальная доверенность - на совершение каких-либо однородных действий. Такой, например, является доверенность, выдаваемая экспедитору предприятия для получения товаров, прибывших на железнодорожную станцию в адрес предприятия; кассиру на получение денег и денежных документов в банке и т. д. Одной из разновидностей специальной доверенности являлась доверенность на право управления механическим транспортным средством.
- общая (генеральная) доверенность — на совершение любых по характеру действий перед любыми третьими лицами (объем полномочий в данной доверенности не ограничен). Общая доверенность дает представителю возможность совершать разнообразные сделки по управлению имуществом.

5. Классификация сделок по способу передачи прав:

5.1 Сделки по отчуждению недвижимого имущества, влекущие переход права собственности:

– Договор продажи недвижимости (статья 549 ГК РФ), по которому продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество.

– Договор мены (статья 567 ГК РФ), по которому каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.

– Договор дарения (статья 572 ГК РФ), по которому одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне (одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом.

– Пожертвованием признается дарение вещи или права в общеполезных целях (статья 582 ГК РФ). Пожертвования могут делаться гражданам, медицинским, образовательным организациям, организациям социального обслуживания и другим аналогичным организациям, благотворительным и научным организациям, фондам, музеям и другим учреждениям культуры, общественным и религиозным организациям, иным некоммерческим организациям в соответствии с законом, а также государству и другим субъектам гражданского права. На принятие пожертвования не требуется чье-либо разрешения или согласия. Использование пожертвованного имущества не в соответствии с указанным жертвователем назначением или изменение этого назначения с нарушением правил, предусмотренных ГК РФ, дает право жертвователю, его наследникам или иному правопреемнику требовать отмены пожертвования.

– Договор ренты (статья 582 ГК РФ), по которому одна сторона (получатель ренты) передает другой стороне (плательщику ренты) в собственность имущество, а плательщик ренты обязуется в обмен на полученное имущество периодически выплачивать получателю ренту в виде определенной денежной суммы либо предоставления средств на его содержание в иной форме. По договору ренты допускается установление обязанности выплачивать ренту бессрочно (постоянная рента) или на срок жизни получателя ренты (пожизненная рента). Пожизненная рента может быть установлена на условиях пожизненного содержания гражданина с иждивением.

– Договор участия в долевом строительстве. Согласно Федеральному закону от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 13.07.2020) "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" по договору участия в долевом строительстве одна сторона (застройщик) обязуется в предусмотренный договором срок своими силами и (или) с привлечением других лиц построить (создать) многоквартирный дом и (или) иной объект недвижимости и после получения разрешения на ввод в эксплуатацию этих объектов передать соответствующий объект долевого строительства участнику долевого строительства, а другая сторона (участник долевого строительства) обязуется уплатить обусловленную договором цену и принять объект долевого строительства при наличии разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости.

5.2 *Сделки без отчуждения недвижимого имущества, которые не влекут перехода права собственности:*

– Договор аренды (имущественного найма) (статья 650 ГК РФ), по которому арендодатель обязуется передать во временное владение и пользование или во временное пользование арендатору здание или сооружение.

– Договор залога недвижимости (ипотеки). Согласно Федеральному закону от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» по договору о залоге недвижимого имущества (договору об ипотеке) одна сторона - залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны - залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя, за изъятиями, установленными федеральным законом.

– Договор найма жилого помещения (статья 671 ГК РФ), по которому одна сторона - собственник жилого помещения или управомоченное им лицо (наймодатель) - обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем.

– Финансовая аренда (лизинг) недвижимости. Определение лизинга содержится в ст.2 ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» от 11.09.1998 г. арендодатель (далее - лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее - лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. По своей сути лизинг недвижимости — это форма кредитования, где кредит предоставляется не деньгами, а приобретенной недвижимостью. Предметом договора финансовой аренды могут быть любые непотребляемые вещи, кроме земельных участков и других природных объектов (статья 666 ГК РФ).

5.3 Акцессорные или дополнительные к ранее совершенным сделкам с недвижимым имуществом: уступка права требования; перевод долга; соглашение об изменении (расторжении) договора

Тема 3 Технология совершения сделок с объектами недвижимости

3.1 Принципы и схема работы агентства недвижимости

Большинство сделок по покупке или продаже жилых или коммерческих помещений осуществляется с участием риэлтерских компаний.

Агентство недвижимости (риэлторская компания) - компания-посредник, которая сводит продавцов и покупателей недвижимости — коммерческой и жилой. Помимо этого в перечень услуг агентства входят:

- юридические консультации по вопросам недвижимости;
- реклама объектов;

- оформление и проверка документов;
- контроль проведения сделки и передачи денег.

Для занятий этим видом деятельности в нашей стране не требуется какое-либо разрешение или лицензия - стать риэлтором может каждый желающий.

Существовавшая в свое время система лицензирования риэлторов внесла большой вклад в становление рынка недвижимости, особенно во времена отсутствия нормативных актов. Но с отменой лицензирования риэлтерской деятельности возросла потребность в системе оценки надежности риэлтерских компаний и формировании новых стандартов качества работы. Таким образом, создание системы сертификации явилось логическим продолжением развития рынка недвижимости России и переходом от системы обязательного государственного лицензирования риэлторов к новому цивилизованному рынку, новым задачам по обеспечению качества каждой брокерской услуге.

Сертификация является добровольной и проводится по инициативе исполнителей с целью подтверждения соответствия оказываемых брокерских услуг.

Наличие сертификата у агентства недвижимости подтверждает:

- наличие высокого уровня оказания услуг и надежность компании;
- обслуживание только высококвалифицированным персоналом;
- стабильность и многолетний опыт работы компании на рынке недвижимости;
- корпоративную принадлежность компании к профессиональному сообществу с общим стремлением к построению цивилизованных отношений на рынке недвижимости.

Как уже сказано выше, риэлтерское агентство выполняет посреднические функции в сделках с жильём и помещениями иного назначения. *При этом, риэлтерские компании оказывают своим клиентам определённый набор услуг:*

1. Поиск недвижимости, подходящей под требования покупателя.
2. Показ помещений и ознакомление клиента с его технико-экономическими показателями.
3. Посредничество в переговорах между сторонами сделки.
4. Проверка юридической чистоты помещений.
5. Сбор и подготовка документов, необходимых для заключения договора купли-продажи квартиры.
6. Оказание помощи во взаимных расчётах между покупателем и продавцом.

Перечисленные выше услуги по договорённости с клиентом оказываются комплексно, или выполняются его отдельные поручения.

В общем виде - схема работы агентства недвижимости выглядит следующим образом:

1. Покупатель обращается в компанию за помощью.
2. Сотрудник по базам данных подбирает из заведомо проверенных помещений наиболее подходящие, и организует их осмотр.

3. Если всё устраивает, начинаются переговоры с собственником или его представителем об условиях сделки.

Комплексное сопровождение сделки подразумевает, в частности, присутствие агента на всех её этапах. Профессиональный риэлтор в отдельных случаях и по просьбе покупателя может выступать его представителем при регистрации недвижимости в соответствующем государственном реестре. Это значительно упрощает жизнь клиенту.

Риэлтерские конторы можно классифицировать по различным характеристикам: по величине, по территории присутствия, по стоимости услуг, по видам предоставляемых услуг, по специализации и т.д.

Федеральные риэлтерские агентства. Агентства недвижимости этого вида представлены в нескольких областях страны. Традиционно, такие компании не имеют вертикальной структуры, они ведут деятельность и расширяют свое присутствие в регионах за счет договоров франшизы агентства недвижимости. Уровень качества работы сетевых структур компании зависит, прежде всего, от уровня сервисов, которые предоставляет головная компания и контроля качества обслуживания. Такие компании обычно уделяют большое значение своей репутации на рынке.

Региональные компании. Большая часть компаний на рынке недвижимости ведут деятельность в пределах одного города, района или региона. В основном, агентства работают в секторе городской недвижимости и пригородной. Географический принцип специализации дает возможность агентам оптимально изучить предложения недвижимости на данной территории, следовательно, если вы хотите купить или продать жилье в определенном районе города, то обратиться лучше будет как раз в подобную.

Ведущие риэлтерские компании. Обычно, такой статус приобретают компании, которые активно развиваются на рынке коммерческой и жилой недвижимости в течение 5 - 10 лет и имеют широкую сеть отделений. Главными преимуществами обращения в такое агентство, являются доступность услуг благодаря сети, наименьший риск мошенничества, грамотно разработанные документы, слаженность работы сотрудников. С другой стороны, можно столкнуться с отсутствием гибкости в общении с клиентами и подготовке документации, низкий уровень ориентированности на клиента, текучка сотрудников, качество услуги зависит от квалификации конкретного риэлтера. Самым большим минусом являются высокие цены на услуги, ведь они должны учитывать расходы на рекламу и содержание большого количества отделений. Многие агентства недвижимости не смогли продержаться на плаву во время кризиса в 2009 году, и были вынуждены пройти через реорганизацию.

Универсальные компании. Такого рода конторы ведут деятельность одновременно на нескольких направлениях рынка. Они занимаются не только жилой, но и коммерческой недвижимостью, земельными отношениями, недвижимостью за рубежом.

Компании по коммерческой недвижимости. Занимаются сделками исключительно на рынке офисной, торговой, производственной и складской недвижимости. Обычно такие агентства не развивают сеть отделений, а

направлены на масштабность базы предложений. Наличие большой базы рано или поздно гарантирует проведение сделок. Услугами таких компаний пользуются в основном продавцы коммерческих объектов.

Агентства арендной недвижимости. Основной специализацией контор является аренда жилья и офисных помещений, сделок купли-продажи практически нет. Таких агентств в каждом городе могут быть сотни, они недолговечны и многие работают на грани закона.

Есть 3 типа агентств недвижимости:

1. *Классический.* Агенты ведут сделку полностью самостоятельно: сами выставляют рекламу, отвечают на звонки, разбираются с юридическими тонкостями, общаются с клиентом и т.д. Агентство забирает 30-50% от суммы комиссионных за сделку. *Например,* агент продал квартиру за 1 миллион рублей. Комиссионные от продажи составляют 5% или 50 000 рублей. Агентству уходит минимум 30% — 15 000, а риэлтор получает 35 000 рублей

2. *С разделением труда.* В таких агентствах один риэлтор отвечает за маркетинг, второй показывает квартиры, третий отвечает за лидогенерацию, четвертый проверяет юридические тонкости и т.д.

3. *Агентства для агентов.* Пока в России таких немного. Они предоставляют риэлторам офис, юридическую поддержку, помощь в оформлении сделок с ипотекой, CRM-систему, учебный центр с библиотекой, а также проводят семинары, чтобы специалисты повышали свои навыки в стенах агентства. При этом комиссия со сделок полностью остается у риэлторов. Взамен с них ежемесячно берут фиксированную плату 3-7 тысяч рублей.

Пример организационной структуры агентства недвижимости представлен на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 – Пример организационной структуры агентства недвижимости

Как видно из рисунка для достижения максимального результата в интересах каждого клиента работают четыре отдела продаж, отдел коммерческой недвижимости, отдел ипотечного кредитования, отдел оценки и

аналитики, отдел интернет-маркетинга, продвижения и рекламы, юридический отдел, финансовый отдел, отдел обучения и развития персонала.

Основополагающие принципы работы агентства недвижимости:

Принцип 1: надёжность и безопасность превыше всего. Все агентства строят свою работу так, чтобы все сделки, проводимые ими, были максимально безопасными. Для этого в крупных кампаниях существуют службы безопасности, проверяющие клиентов, квартиры и приходящих на работу риэлторов. В маленьких компаниях безопасность достигается в первую очередь отказами от откровенно рискованных сделок: фирме лучше потерять заказ и надо заработать денег, чем потерять лицо и закрыться из-за нежелания клиентов работать с ней.

Принцип 2: качественные услуги стоят денег. Действительно, проведение сделки с агентством в среднем стоит значительно дороже этой же процедуры, осуществлённой с «черным» маклером. Стоимость эта объясняется не только повышенным уровнем безопасности сделок с агентством. Специалисты агентства в большинстве случаев имеют хорошо налаженные связи со страховыми компаниями, коммунальными службами, банками и застройщиками, что обеспечивает более высокую скорость и лёгкость проведения любой сделки. А иногда – и вообще возможность её осуществления.

Принцип 3: конкуренция – стимул к развитию. Все агентства – это продавцы своих услуг. И, как и на любом рынке, для выживания и развития им необходимо проводить агрессивную политику: поиск клиентов, поиск объектов, подписание договоров с продавцами. В большинстве случаев это приводит к изъятию из рынка большого числа квартир, домов и земельных участков, которые невозможно купить или арендовать без посредства агентств. Именно за это агентства не любят больше всего – ведь каждый, кто начинает искать квартиру самостоятельно, после 5-6 звонков по указанным в газете объявлениям и разговоров с агентами поневоле начинает злиться.

При обращении в агентство недвижимости возможны три варианта:

1. С клиентом будут работать без заключения какого-либо договора. Казалось бы, хорошо, что клиент не связан с агентством. Необходимость подписания документов многих пугает. Но отсутствие договора означает отсутствие каких-либо гарантий. Либо агентство сознательно не хочет брать на себя обязательства перед клиентом, либо просто агент работает «налево», не ставя агентство в известность об оказании услуг с целью присвоить комиссионные себе.

2. Заключается обычный договор на оказание услуг. Клиент заключает с агентством договор на оказание услуг в определенном объеме. При этом не запрещено самостоятельно заниматься тем же, чем занимается агентство (поиском продавца, покупателя и т.п.), а также поручать эту работу другому агентству. Оплачивать услуги в случае, если ими не воспользовались, от вас не требуют. Продавец и покупатель, которых подобрало друг другу агентство недвижимости, отказываются от услуг агентства, а затем совершают сделку между собой, экономя на комиссионных.

3. Заключается эксклюзивный договор. Все большее число агентств предпочитает применять третий вариант - так называемый «эксклюзивный» договор. Понятия эксклюзивного договора в российском законодательстве нет. Под ним в сложившейся практике агентств недвижимости понимается такое соглашение сторон об оказании услуг, по которому продавец передает агентству исключительное право заниматься поиском покупателей на его недвижимость. При этом правоустанавливающие документы передаются в агентство, а собственник недвижимости не вправе самостоятельно или при помощи других агентств подыскивать покупателей. Нарушение этих условий обычно влечет штрафные санкции и не освобождает от оплаты услуг.

3.2 Этапы работы Риэлтора

Первый этап - поиск потенциального клиента (продавца квартиры, комнаты, земельного участка, дома и т.д.). Это означает, просто вступить в контакт с кем-то у кого есть потенциальная потребность продать недвижимость. Не так важно кто обратился первым, риэлтор к клиенту или клиент к риэлтору. Новичок ищет клиентов. К опытному и продуктивному риэлтору клиенты сами звонят и просят помочь.

Риэлтору важно провести КВАЛИФИКАЦИЮ потенциального клиента. Подходит он вам или не подходит? Рады вы ему помогать или нет? Сможете решить его проблему или она вам не по зубам? Он вообще-то является собственником этой квартиры? Стоит ли вообще за это браться или направить человека к узкому специалисту? Основные каналы привлечения потенциальных клиентов-продавцов:

1. Входящие звонки клиентов в агентство. Результат входящего звонка — встреча с клиентом. Для того чтобы достичь этой цели, риэлтор должен запомнить четыре глагола: расположить, понять, заинтересовать, назначить.

2. Реклама в газетах и на телевидении - риэлтор должен постоянно отслеживать результативность размещения рекламы в том или ином издании.

3. Представительство (дежурство) в банке, работа на специализированных выставках. Два этих канала привлечения клиентов можно объединить в один, так как от риэлтора в обоих случаях требуется располагающий внешний вид, умение легко завязывать контакты, наличие грамотно составленного раздаточного материала.

4. Интернет-активность: социальные сети и прямая реклама на профессиональных сайтах. Специалисты по созданию полезного информационного контента советуют очередность и тематику материалов: две статьи на общие темы, полезные для потенциальных потребителей (советы, как правильно выбрать объект, рейтинги рынка недвижимости и т. д.) плюс одно привлекательное «горячее предложение».

5. Расклейка объявлений по покупке и продаже недвижимости. Этот способ рассчитан на привлечение клиентов-продавцов. Его эффективность зависит от соблюдения трех основных правил:

– Объявление должно быть составлено кратко, на доступном, понятном языке, с призывом к действию («Позвоните по телефону»), содержать имя адресата. Хорошо, когда объявление отличается от других, содержит фото агента, конкретную информацию о преимуществах объекта. Например, «Куплю 1, 2-комнатную квартиру в вашем доме на ваших условиях. Позвоните мне по телефону 323- 323. Владимир Михайлович».

– Расклейка делается регулярно, с хорошим охватом подъездов (минимум 500 объявлений, которые обновляются дважды в неделю. Итого: 3 — 4 тысячи объявлений в месяц). Этот способ привлечения клиентов лучше работает для жилья класса эконом, эконом плюс.

– Расклейка ведется в правильное время. Лучше всего перед тем как потенциальный клиент вернется с работы, ориентировочно с 15 до 17 часов.

Второй этап - Предоставление бесплатной вводной услуги. Это должно принести пользу клиенту. Быть чем-то ценным, за что в другом месте человеку пришлось бы заплатить. В агентствах недвижимости часто это консультация по юридическим вопросам, или предварительная оценка стоимости квартиры, или анализ ситуации на рынке. Предоставляя бесплатные вводные услуги, риэлтор многократно увеличивает количество своих клиентов.

Третий этап - Подписание договора оказания услуг по продаже недвижимости. Основными целями заключения договоров с риэлторами на оказание услуг по совершению сделок с объектами недвижимости являются:

- закрепление правоотношений по поиску, осмотру объектов недвижимости,
- согласование условий и подготовка договора отчуждения недвижимости,
- оформление документов по приему-передаче правоустанавливающих документов.

Содержание договора на оказание риэлторских услуг зависит в основном от характера услуг, которые требуется оказать клиенту.

На практике данные договоры в основном заключаются в простой письменной форме (в виде договоров на оказание информационных услуг, договоров агентирования (агентский договор), реже договоров комиссии и др.). И содержат следующие разделы: преамбулу, предмет договора, стоимость договора и порядок оплаты, права и обязанности сторон, ответственность сторон, срок договора, прочие условия.

Помимо обычных договоров в агентствах недвижимости заключают **эксклюзивные договора**. Эксклюзивным называют договор, согласно которому агентство недвижимости имеет преимущественное право на продажу конкретного объекта недвижимости (квартиры, дома, офиса, земельного участка), а собственник недвижимости принимает на себя обязательство не наделять другое агентство недвижимости представительским статусом на тот же объект и отказывается в пользу агентства от самостоятельной уступки прав на недвижимость.

Другими словами, агентство недвижимости в лице риэлтора обязуется выполнить все необходимые действия, направленные на продажу объекта

недвижимости, а собственник недвижимости обязуется сохранить эксклюзивное право продажи риэлтора и оплатить услугу.

Официально, как правило, документ называется строго: «Договор на оказание услуг по продаже недвижимости». Однако, слово «эксклюзивный», которое фактически не используется в юридической практике, плотно вошло в обиход риэлтерских компаний.

Предметом договора может выступать любая недвижимость, которая находится в собственности продавца.

Сторонами эксклюзивного договора на продажу недвижимости являются:

- заказчик - продавец недвижимого имущества;
- исполнитель - агентство недвижимости в лице риэлтора.

Характерной чертой договора является его возмездность, соответственно, стоимость услуг относится к числу существенных условий сделки. Возмездность означает, необходимость уплаты стороне, предоставляющей услуги по эксклюзивному договору, определенной соглашением денежной суммы. Обычно, цена в таком соглашении определяется агентством недвижимости в зависимости от стоимости объекта, его ликвидности, сложности оформления документов и других условий.

Как правило, эксклюзивный договор не бессрочен. В его условиях предусмотрены конкретные сроки, в которое агентство обязуется продать недвижимость. Если срок договора истек, а недвижимое имущество не было реализовано агентством недвижимости, то договор возможно продлить, если обе стороны согласны на дальнейшее сотрудничество.

Перечень услуг, предоставляемых агентством недвижимости, носит договорный характер и может быть изменен соглашением сторон. Как правило к ним относятся:

- консультирование по любым вопросам, связанным с продажей объекта недвижимости;
- правовая экспертиза документов на недвижимость;
- размещение рекламы;
- поиск покупателя;
- организация и проведение переговоров между покупателем и продавцом, согласование сроков и порядка оплаты, документальное закрепление достигнутых договоренностей;
- подготовка документов для сделки с объектом недвижимости (при условии наличия соответствующей доверенности) или содействие в их сборе.

Четвёртый этап - Выставление объекта на продажу. На практике это означает:

а) Подать информацию в общий список объектов недвижимости продающихся в вашей местности. Эта информация будет доступна другим профессиональным участникам рынка недвижимости.

б) Надо дать эффективную рекламу, чтобы потенциальные покупатели узнали о вашем объекте (закрытая риэлторская база; расклейка объявлений с ценой; газеты-журналы; вывески-баннеры на самом объекте; сайты в интернете).

Четвертый этап - Общение с клиентами по телефону. Реклама «сработала» - вам начали звонить. Вы отвечаете на вопросы и назначаете просмотры. Цель ответа на телефонный звонок – назначить клиенту встречу.

Профессиональное общение риэлтора и клиента обычно состоит из 2-х основных видов переговоров – телефонных и личных очных переговоров. Зачастую ошибки делаются на первой минуте разговора начинающего риэлтора с клиентом.

Самое первое и одно из важных правил – обращение к человеку по имени.

Правила телефонных контактов для риэлторов:

1. **Приветствие.** Независимо кому вы звоните, уже знакомому вам клиенту или новому, обязательно представьтесь. Большой ошибкой является, переход к выяснению личности собеседника, не представившись, ведь это ВЫ ему позвонили («Добрый день/ утро/ вечер! Вас беспокоит Александр»).

2. **Уточнение собеседника,** исключительно после вашего представления («Иван, это Вы?»). Если к телефону подошел не ваш клиент, а кто- то другой, необходимо правильно задать вопрос и пригласить нужного вам человека («Мне необходимо поговорить с ..., «Извините, с кем я разговариваю?»).

3. **Выяснение возможности разговора с вами** («Удобно ли вам разговаривать?», «Есть ли у вас время со мной поговорить?»).

4. **Твердость, уверенность в голосе.** Необходимо быть позитивно настроенным, дружелюбным, внимательным и вежливым с собеседником.

5. **«Не забудьте предложить свои риэлторские услуги!»**

6. **Приготовление всего необходимого.** Перед совершением звонка нужно положить на стол необходимые документы, ручку и блокнот.

7. **Создание делового настроения.** Обеспечьте тишину в вашей комнате. Не давайте думать клиенту, что звоните ему из общественного транспорта или с вокзала.

8. **Сохранение субординации.** Не острите, не рассказывайте нелепые истории и не отвлекайте клиента от нужной вам темы.

9. **Серьезное восприятие собеседника.** Необходимо уметь слышать и слушать клиента, сохранять взаимопонимание, не перебивать, но и не молчать. Поддерживайте разговор короткими фразами «ага», «конечно».

10. **Выражение удивления** – «да вы что?», «ничего себе?».

11. **Стимулирование разговора** – «и...», «что дальше...».

12. **Выражение своих эмоций** – «Отлично!», «Надо же», «Прекрасно!».

Если вы начинающий риэлтор, сначала планируйте необходимый телефонный разговор. Тогда вы не упустите цель, которую собираетесь достигнуть телефонным звонком – договориться встретиться лично или получить обратную связь с клиентом, договориться о заключении договора.

С соблюдением правил телефонных переговоров встречаются и ошибки, заключающиеся:

- в неправильно выбранном времени для звонка;
- в разговоре без четкой цели;
- в невнятности объяснений;

– в недостаточной подготовке к диалогу, в надежде импровизации «по ходу дела»;

– в звонке заранее неподготовленных документов;

– в монологе вместо выслушивания и постановки вопросов;

– в разговоре без подведения конкретных итогов.

Подведя итог всему сказанному, можно закончить разговор («Было очень приятно с вами поговорить»). Необходимо убедить клиента в том, что вы учтете все его желания. Подтвердите, что вы его поняли и не возражаете его словам.

Вежливо попрощайтесь с клиентом и поблагодарите за уделенное вам время.

Пятый этап - Показ недвижимости.

Для эффективной продажи стоит провести «Предпродажную подготовку квартиры» — это наука о правильной подготовке объекта к аренде или продаже.

Термин «*хоум-стейджинг*» пришел из США, где эта технология применяется с 70-х годов прошлого века. Предпродажная подготовка недвижимости — это технология, которая позволяет продать любую недвижимость с максимальной эффективностью, т.е. за хорошие деньги, минимальные сроки и с минимальными усилиями.

Предпродажная подготовка недвижимости позволяет за минимальные сроки, минимальные деньги, а иногда и без материальных затрат, и с минимальными усилиями сделать любой объект недвижимости максимально привлекательным для потенциальных покупателей.

Предпродажная подготовка недвижимости необходима и для элитной, и для обычной и для самой дешевой недвижимости. Различаются лишь объемы вложений и требования к результату. Абсолютно любая квартира, выставленная на продажу или в аренду, нуждается в предпродажной подготовке, так как она хочет «влюбить в себя» любого потенциального покупателя. А что если квартира в хорошем состоянии? Всегда есть, что улучшить и исправить, особенно относительно других, похожих на вашу квартир, выставленных сейчас на рынке. Идеальных объектов не бывает, особенно если в квартире или доме кто-то живет. Если квартира не нуждается в предпродажке – значит, ее уже подготовили. Так зачем же нужна предпродажная подготовка?

В среднем, грамотный *хоум-стейджинг* может поднять стоимость квартиры на 5-25 процентов. В денежном выражении — это 100 — 400 тысяч рублей при затратах от 15 до 50 тысяч рублей. Поэтому важно оценивать его не как дополнительную трату, а как инвестиции.

Предпродажка ускоряет сделку. Подготовленные квартиры продаются ГОРАЗДО, ГОРАЗДО быстрее, чем неподготовленные. Иногда с первого-второго показа!

Предпродажка повышает результативность переговоров и торга с покупателем, так как ему не к чему придаться.

Предпродажка упрощает сделку. Цель предпродажки — «влюбить» покупателя именно в вашу квартиру. Когда человек покупает что-либо не потому, что ему «очень надо», а потому что «очень нравится», то с таким покупателем гораздо легче иметь дело. Сделка с таким покупателем происходит

быстрее и комфортнее для всех участников. Поставьте себя на место покупателя недвижимости.

Советы по предпродажной подготовке недвижимости:

1. *Уберитесь в помещении.* В первую очередь уберите все лишние предметы. Валяющиеся вещи отрицательно влияют на оценку недвижимости. Конечно, покупатель понимает, что все это можно убрать, все личные вещи вывезите, но он уже сейчас пытается оценить недвижимость как свою собственную и бардак тут не на стороне продавца. Необходимо провести тщательную генеральную уборку. Именно тщательную, а не как обычно. Поверьте, хорошо убранная недвижимость продается заметно быстрее и выгоднее.

2. *Обеспечьте хорошее освещение.* Свет должен быть ярким и включенным везде — это одно из основных правил при показе недвижимости. Поменяйте все лампочки, если необходимо, добавьте временные источники освещения — настольные лампы, торшеры, бра. Все помещения должны быть максимально освещены. Приглушенный и неяркий свет возможно и комфортнее в повседневной жизни, но наиболее в выгодном «свете» помещение выглядит при ярком освещении.

3. *Позаботьтесь о цветах.* Речь идет об использовании ярких цветовых решений в тех или иных вариантах. Для продажи лучше подходят нейтральные цвета, с ними легче «работать» покупателю, когда он примеряет другие обои или вариант шкафа. А вот яркие обои, мебель, потолки или полы могут отпугнуть покупателей. Им может быть некомфортно в окружении ярких расцветок и они сразу поймут, что квартире потребуются те или иные ремонтные работы.

4. *Устраните неприятные запахи.* Хозяин недвижимости можете этого и не замечать, но квартира будет иметь свой специфический запах. Не всегда этот запах приятный, так как личная гигиена, наличие детей и домашних животных накладывают свой негативный эффект.

Перед показом недвижимости надо проветрить помещение, расставить ароматические свечи или другие источники приятных запахов. Опять же, запахи должны быть мягкими, они должны вызывать только положительные эмоции.

При показе недвижимости, важно учитывать, что человек использует 4 чувства для оценки:

- Зрение;
- Обоняние;
- Слух;
- Осязание.

Обычно в первую очередь осматривают кухню, ванную комнату, туалет и балкон. В гостиных, спальнях главным является удачное расположение и полезная площадь, а вот в других помещениях множество дополнительных факторов оценки недвижимости.

Обычно осмотр проходит по типовому сценарию:

1. Осматривается потолок. Человек инстинктивно смотрит сразу на потолок.

2. Осматривается пол и качество напольного покрытия. На этом этапе человек проходит в комнату, поэтому важно, чтобы полы не скрипели, были чистыми, а покрытие хотя бы визуально выглядело хорошо. «Протопанная» дорожка сразу отпугивает покупателей, ведь это надо будет исправлять.

3. Осматриваются и ощупываются стены. Новые обои совершенно не помешают, главное, чтобы они были нейтральных цветов.

4. Проверяется работа выключателей. В комнатах включают и выключают свет, естественно, при этом сразу обращается внимание на количество лампочек, качество люстр или других световых приборов.

5. Проверяется состояние ванной и туалета. Тут важно состояние труб, сантехники, напор и качество воды. Спрятать гнилые трубы под обшивки не получится, риелтор посоветует покупателю вскрыть их и удостовериться в надлежащем состоянии труб. Проведения недавнего капитального ремонта труб может стать ощутимым плюсом.

6. Проверяется состояние кухни. Аналогично оценивается сантехника, доступность розеток, качество и состояние плиты, а также кухонной мебели, так как они, как правило, не перевозятся.

7. Проверяются окна и балкон. Пластиковые окна, даже не самой первой свежести ощутимый плюс.

8. Проверяется работа электрооборудования. Кондиционер, наличие интернета, вытяжка и многое другое. Все что остается новым хозяевам увеличивает стоимость квартиры, но это должно исправно работать.

9. Осматриваются входные и межкомнатные двери, качество замков. Хлипкие двери с обычными замками — это повод для покупателя поторговаться.

10. Тщательный осмотр подъезда. Если квартира понравилась и рассматривается в качестве одного из вариантов, то подъезд осматривается тщательнее на обратном пути.

Шестой этап – Внесение задатка. Задаток при покупке недвижимости — это деньги, которые покупатель передает продавцу до заключения договора купли-продажи, чтобы подтвердить свое намерение совершить сделку в дальнейшем. Согласно статье 380 ГК РФ, письменное соглашение о задатке должно быть заключено вне зависимости от размера суммы. Деньги, которые покупатель заплатил в качестве задатка, учитываются в общей сумме сделки.

Передача задатка всегда оформляется **в письменном виде**. Документ можно озаглавить как «Соглашение о задатке» или «Договор о задатке». Юридической разницы между ними нет, главное, чтобы само **слово «задаток»** обязательно присутствовало в заголовке и в самом документе. Это сразу определяет законодательную основу договора. Условия и правила применения задатка указаны в законе – в **статьях 380 и 381 ГК РФ**. Если слова «задаток» в договоре нет, то сумма признается **авансом**.

Законодательный смысл задатка сводится к тому, что если сделка купли-продажи недвижимости не состоится по вине Покупателя, внесшего деньги, то **сумма задатка** остается у Продавца. Если же сделка срывается по вине Продавца, то он должен вернуть Покупателю эту сумму **в двойном размере**.

Такая **взаимная финансовая ответственность** заставляет стороны договора серьезно относиться к своим обещаниям.

Помимо этого, нужно учесть, что сам **факт передачи денег** по соглашению о задатке тоже должен быть зафиксирован – либо в самом соглашении, либо в отдельной расписке.

Основные условия будущей сделки купли-продажи можно отразить в самом соглашении о задатке (как в примере выше и в образце ниже), а можно составить отдельный «Предварительный договор купли-продажи квартиры», на который будет ссылаться соглашение (в соответствии с п.4, ст. 380 ГК РФ). Сути это не меняет, просто, вместо одного документа некоторые предпочитают составить два.

Если владельцев недвижимости несколько, то они все должны участвовать в принятии задатка за свою недвижимость и все должны подписать **Договор о задатке**. Если за всех собственников действует один из них, то у него должна быть доверенность от остальных.

Общепринятой твердой суммы денег, которую Покупатель должен передать Продавцу в виде задатка не существует. Это всегда **договорная величина**. И определяется она здравым смыслом. Что это значит?

Покупатель понимает, что сумма задатка должна быть достаточной, чтобы удержать Продавца от соблазна продать объект недвижимости другому покупателю, который предложит чуть большую цену. Тогда Продавцу придется вернуть двойную сумму задатка, и его выгода в цене потеряется.

Продавец недвижимости, в свою очередь, понимает, что сумма задатка должна быть достаточной, чтобы Покупателю было жалко ее потерять, даже если он найдет более выгодный вариант покупки.

На практике, обычно, **сумма задатка при покупке и продаже недвижимости** составляет какую-нибудь удобную круглую цифру (например, 50 или 100 тыс. рублей), и не превышает 1-2% от общей стоимости квартиры.

В практике рынка чаще используется именно **аванс**, а не **задаток**. На этом, так сказать, настояли Продавцы недвижимости, и агентства недвижимости, которые этих Продавцов обслуживают. Причина отказа от использования задатка в том, что он обязывает сторону, принявшую задаток, нести серьезную **финансовую ответственность** в случае срыва сделки или отказа от продажи недвижимости.

Понятно, что нести финансовую ответственность за обстоятельства, которые ты не можешь полностью контролировать, в том числе за действия других людей – никто не хочет. Особенно **риэлторы**. Поэтому такую ответственность просто исключают, оформляя вместо **договора задатка** – **договор аванса**. Тогда если покупка квартиры сорвалась (уже не важно по чьей вине), то Продавец просто возвращает Покупателю внесенную им сумму **аванса**.

Для Покупателя, однако, условия **внесения аванса** за объект недвижимости устанавливаются более жестко. Несмотря на то, что здесь НЕ подразумевается финансовой ответственности для обеих сторон, на практике эту ответственность для Покупателя устанавливают отдельным условием в **Договоре аванса**. Это условие говорит о том, что если Покупатель отказывается

от сделки, то сумма аванса ему не возвращается, и остается у Продавца в виде *штрафа*.

То есть, фактически, для Покупателя квартиры применяется **жесткое условие задатка**, в то время как для Продавца действует **мягкое условие аванса**. Почему такая несправедливость?

Седьмой этап – Подготовка к сделке

Восьмой этап - Подготовка к сделке и сделка

Девятый этап - Работа с клиентом после сделки - как минимум получите письменный положительный отзыв о вашей работе. И разрешение на его использование с указанием имени клиента или без.

3.3 Порядок регистрации сделок с недвижимостью

Организация сделки с объектом недвижимости очень трудоемкий процесс.

В соответствии с действующим законодательством ряд сделок подлежат государственной регистрации в Росреестре. Кроме того, государственной регистрации в Росреестре подлежат многие права на недвижимые вещи, в частности право собственности.

Для начала необходимо отметить, что регистрация сделки и регистрация прав, возникающих на основании сделки без регистрации самого договора - это разные регистрационные процедуры. Ключевое различие заключается в том, что в первом случае (если сделка подлежит регистрации) сделка не будет считаться заключенной до момента государственной регистрации (а в некоторых случаях закон устанавливает при отсутствии регистрации такое последствие как недействительность сделки). Во втором случае (если сама сделка не регистрируется, а регистрируются права) сделка считается заключенной с момента подписания договора, регистрации подлежат только права на недвижимое имущество, возникающие на ее основании.

Приведем список сделок, подлежащих государственной регистрации. Так, на сегодняшний день должны регистрироваться следующие сделки:

договор аренды и субаренды

- земельного участка, здания, сооружения или нежилого помещения, заключенный на срок не менее одного года (не регистрируется д
заключенный на неопределенный срок)

- предприятия - независимо от срока действия

договор участия в долевом строительстве

договор уступки права требования по договору участия в долевом строительстве

договор безвозмездного пользования (ссуды) объектами культурного наследия

договор финансовой аренды (лизинга)

соглашения об уступке требования (договор цессии) по сделке, требующей государственной регистрации

соглашения о переводе долга по сделке, подлежащей государственной регистрации.

Соответственно регистрации подлежат соглашения об изменении условий данных договоров, а также расторжение данных договоров.

Иные сделки с недвижимостью, в отношении которых Гражданский кодекс РФ предусматривает государственную регистрацию, в настоящее время не регистрируются в силу ч. 8 ст. 2 Федерального закона от 30.12.2012 года № 302-ФЗ.

То есть в настоящее время в связи с изменением законодательством не подлежат государственной регистрации в Росреестре договоры купли-продажи квартир (ДКП) и иные перечисленные выше договоры. Также не подлежат госрегистрации иные договоры, например, договоры купли-продажи недвижимости, в том числе земельных участков и нежилых помещений, поскольку действующим законодательством это не предусмотрено. Однако на основании таких договоров должен регистрироваться переход права (передача права собственности на квартиру и иную недвижимость по договору другому лицу). Кроме того, по договору найма, заключенному на срок не менее одного года, регистрируется обременение права собственности на жилое помещение (не сам договор, а обременение).

Государственной регистрации подлежат следующие права на недвижимое имущество:

право собственности на недвижимость (возникновение, переход права собственности на недвижимость, прекращение права собственности)

право хозяйственного ведения

право оперативного управления

право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком

сервитут

залог недвижимого имущества

доверительное управление

иные ограничения и обременения недвижимости (арест, аренда и другие запрещения на совершение действий с недвижимостью).

При реорганизации юридического лица (за исключением преобразования) проводить государственную регистрацию прав не обязательно, они признаются действительными и при ее отсутствии. Однако регистрация таких прав потребуется, если вы хотите распорядиться такой недвижимостью, например, заключить договор купли-продажи, ипотеки, аренды. Это подтверждается тем, что право собственности на недвижимость при реорганизации юридического лица переходит к его правопреемникам в порядке универсального правопреемства и не зависит от государственной регистрации прав на него. Такое право возникает с момента завершения реорганизации. При реорганизации юридического лица в форме преобразования правопреемства не возникает, поэтому организации нужно внести изменения в реестр в связи со сменой ее наименования.

ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ “РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК И ПРАВ НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО В РОСРЕЕСТРЕ”.

ШАГ 1. ПОДГОТОВКА НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТОВ.

Общий перечень документов для регистрации сделки с недвижимостью и прав на недвижимое имущество. Чтобы зарегистрировать договор или права, вам могут потребоваться следующие документы:

1. Заявление о регистрации договора или заявление о регистрации перехода права, или заявление о регистрации права на недвижимое имущество (данное заявление заполняется в Росреестре или МФЦ и подписывается заявителем/заявителями; законодатель для различных сделок и прав устанавливает различные требования относительно подписания заявлений о регистрации: в некоторых случаях допускается подача заявления одной стороной (например, при регистрации договора аренды или при регистрации нотариальной сделки, залог в силу закона), в других случаях требуется подписание заявлений всеми сторонами (переход права собственности, залог в силу договора и т.д.).

2. При регистрации сделки с недвижимостью - регистрируемый договор. Если договор заключен в простой письменной форме, то не менее 2 экз. в подлиннике. Если договор нотариально удостоверен, то необходимо подать 1 подлинник + копию, подлинник после регистрации возвращается. На практике, как правило, предоставляется подается количество экземпляров договора по количеству сторон в сделке + дополнительный подлинный экземпляр договора, который остается в Росреестре. Только в таком случае вы, при необходимости, сможете получить его копию.

3. При регистрации права на недвижимое имущество представляются документы-основания регистрации права (договоры, свидетельства, решения суда и т.д.). Количество экземпляров определяется по аналогии с регистрируемыми сделками (документы в простой письменной форме - не менее 2 экз., нотариально удостоверенные документы - 1 экз. в подлиннике + 1 копия, судебные акты и решения государственных органов - 2 заверенные судом или иным государственным органом копии документа). Полный список представляемых документов-оснований для регистрации залога, оформления

права собственности на недвижимость, регистрации перехода права собственности на недвижимое имущество смотрите по ссылкам ниже.

4. Паспорт или иное удостоверение личности заявителя (заявителей); нотариальная доверенность, если документы подает представитель (оригинал и копия)

5. Если стороной сделки, заявителем является юридическое лицо, то необходимо представить учредительные документы юридического лица (со всеми изменениями и дополнениями) - оригинал либо нотариально заверенная копия, или копия, заверенная лицом, имеющим право действовать без доверенности от имени юридического лица, и печатью юридического лица и копия, а также решение/протокол о назначении лица, действующего от имени юридического лица без доверенности. Учредительными документами являются устав и учредительный договор (при наличии). Также желательно предоставить свидетельство о государственной регистрации юридического лица

6. Если одновременно с государственной регистрацией права, сделки осуществляется кадастровый учет недвижимости, то необходимо приложить межевой план для земельного участка или технический план для другого объекта недвижимости. Такие планы нужно предоставить в форме электронных документов, подписанных усиленной квалифицированной электронной подписью кадастрового инженера. Также в этом случае дополнительно подается заявление о постановке на кадастровый учет.

7. Согласие на совершение крупной сделки от органа юридического лица или решение, подтверждающее, что данная сделка для юридического лица не является крупной. Отметим, что при совершении ООО или АО крупной сделки с недвижимостью требуется согласие компетентного органа организации (п. 1 ст. 79 Закона об АО, п. 3 ст. 46 Закона об ООО). Документ, подтверждающий такое согласие, не включен в перечень обязательных и необходимых для госрегистрации. Однако если он не будет представлен, договор аренды будет зарегистрирован, но в реестр будет внесена запись о том, что сделка совершена без необходимого на то согласия (пп. 4 ч. 3 ст. 9, ч. 5 ст. 38 Закона о госрегистрации недвижимости). Во избежание рисков при совершении крупной сделки целесообразно представить этот документ.

8. Нотариальное согласие супруга (супруги) собственника (в случае если недвижимость приобретена в период брака и является совместно нажитым имуществом). Данное согласие предоставляется в случае отчуждения или приобретения имущества по регистрируемой сделке (смотрим перечень регистрируемых сделок выше), а также по нотариальным сделкам (смотрим полный перечень нотариальных сделок по ссылке). Также данное согласие также требуется для совершения сделки по распоряжению имуществом, права на которое подлежат государственной регистрации. То есть если вы покупаете или продаете недвижимость, например, по ДДУ (регистрируемая сделка) или договору ренты (нотариальная сделка), то должны получить согласие супруги (а). Если же вы покупаете квартиру по договору купли-продажи, то согласие не требуется (сделка по покупке прав на недвижимость, сама сделка не

регистрируется), но если вы продаете квартиры по договору купли-продажи, то согласие требуется.

9. Квитанция об оплате госпошлины - оригинал и копия.

За регистрацию сделки с недвижимостью или прав на недвижимое имущество необходимо уплатить госпошлину. Представление документа об уплате госпошлины вместе с заявлением не требуется. Заявитель вправе сделать это по собственной инициативе. Однако при отсутствии информации об уплате госпошлины в Государственной информационной системе о государственных и муниципальных платежах по истечении пяти дней с даты подачи заявления Росреестр вернет заявление и прилагаемые к нему документы без рассмотрения, поэтому рекомендуем квитанцию прикладывать.

Регистрация права собственности, перехода права собственности на объекты недвижимости, регистрация сделок, регистрация права безвозмездного срочного пользования земельным участком (за исключением прав на земельный участок сельскохозяйственного назначения (размер зависит от статуса заявителя)):

- для физических лиц - 2 000 рублей;
- для юридических лиц - 22 000 рублей.

Пошлина за регистрацию прав на земельный участок сельскохозяйственного назначения: 350 рублей.

Регистрация ипотеки по договору об ипотеке (ипотека в силу закона пошлиной не облагается):

- для юридических лиц - 4 000 рублей;
- для физических лиц - 1 000 рублей.

Регистрация изменения или расторжения договора об ипотеке:

- для юридических лиц - 600 рублей;
- для физических лиц - 200 рублей.

Регистрация изменения договора аренды, субаренды, безвозмездного пользования:

- для юридических лиц - 1000 рублей;
- для физических лиц - 350 рублей.

Регистрация договора уступки по договору участия в долевом строительстве (ДДУ): 350 рублей.

При одновременном обращении за государственной регистрацией организации и физического лица госпошлина для организации также будет меньше, чем в случае обращения только организации, так как каждая из сторон уплачивает 50 % от суммы, подлежащей уплате для данной категории заявителей.

Пример распределения госпошлины:

Организация (например, арендатор) и физическое лицо или ИП (например, арендодатель) обращаются за регистрацией договора аренды помещения. Размер госпошлины для организаций составляет 22 000 руб., для физлиц - 2 000 руб. Организация должна заплатить госпошлину в размере 22 000 руб. (количество заявителей) = 11 000 руб., а ИП 2 000 : 2 = 1 000 руб.

ШАГ 2. ПРЕДСТАВЬТЕ ДОКУМЕНТЫ В РОСРЕЕСТР ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВА НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО ИЛИ СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ.

Где регистрируют сделки с недвижимостью и права на недвижимость? Регистрацией сделок с недвижимостью, как и регистрацией прав на объекты недвижимости, занимается Росреестр.

Заявление и документы можно представить одним из следующих способов:

- ☑ лично (либо через представителя по доверенности) в отделение Росреестра или МФЦ, в том числе независимо от места нахождения недвижимости согласно перечню подразделений, осуществляющих прием по экстерриториальному принципу, размещенному на сайте Росреестра, а также уполномоченному лицу Росреестра при выездном приеме. В г. Москве прием документов на государственную регистрацию осуществляется только через МФЦ, кроме приема по экстерриториальному принципу. Для регистрации прав на недвижимость или сделки с недвижимостью, а также перехода права собственности на недвижимость на основании договора купли-продажи (ДКП) в Московской области тоже в большинстве случаев необходимо обратиться в МФЦ.
- ☑ посредством почтового отправления с объявленной ценностью при его пересылке, описью вложения и уведомлением о вручении
- ☑ в электронной форме, в том числе через Интернет посредством Единого портала госуслуг и сайта Росреестра

При отправке документов по почте подлинность подписи на заявлении должна быть засвидетельствована в нотариальном порядке, к заявлению прилагается копия документа, удостоверяющего личность (паспорт).

При представлении документов лично необходимо предъявить документ, удостоверяющий личность заявителя (паспорт), подпись на заявлении удостоверяется сотрудником МФЦ или Росреестра.

Документы, представленные в электронной форме, должны быть заверены усиленной квалифицированной электронной подписью (УКЭП) заявителя.

При подаче документов на государственную регистрацию вам должна быть выдана (отправлена) расписка (уведомление) в получении документов.

Если на момент представления заявления госпошлина не уплачена, заявителю выдается или направляется информация, содержащая необходимый для подтверждения факта оплаты за конкретную услугу уникальный идентификатор платежа (уникальный идентификатор начисления) для уплаты госпошлины, с указанием даты, до которой необходимо ее уплатить.

ШАГ 3. ПОЛУЧЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ, ПОДТВЕРЖДАЮЩИХ РЕГИСТРАЦИЮ

Сроки государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с недвижимостью:

Ситуация	Срок проведения регистрации, если документы представлены	
	в офисы и приемные Росреестра или Кадастровой палаты	через МФЦ
Регистрация прав (простая письменная форма сделки)	7 рабочих дней	9 рабочих дней
Регистрация прав (нотариальная сделка)	3 рабочих дня (если документы поступили в электронном виде - 1 рабочий день)	5 рабочих дней
Кадастровый учет недвижимости	5 рабочих дней	7 рабочих дней
Одновременное проведение кадастрового учета и госрегистрации прав	10 рабочих дней	12 рабочих дней
Регистрация прав или кадастровый учет недвижимости на основании поступившего в Росреестр судебного акта	5 рабочих дней	
Регистрация ипотеки жилой недвижимости	5 рабочих дней	7 рабочих дней
Наложение или снятие ареста, залога или иного запрета на основании поступившего в Росреестр судебного акта	3 рабочих дня	

Течение срока государственной регистрации начинается со следующего рабочего дня после даты приема документов (Письмо Росреестра от 22.08.2017 № 14-10188-ГЕ/17).

Проведенная государственная регистрация удостоверяется:

- специальной регистрационной надписью на договоре (если регистрируется сделка с недвижимостью).
- выпиской из ЕГРН (если регистрируются права на недвижимое имущество).

Обращаем ваше внимание, что погашение записи об ипотеке не является регистрацией прав, а потому не удостоверяется выпиской из ЕГРН, при необходимости выписку необходимо заказать дополнительно, уплатив пошлину за выдачу выписки из ЕГРН.

По определенным основаниям регистрирующий орган может принять решение о приостановлении государственной регистрации и последующем отказе в ней, если основания “приостановки” не устранены (например, при отсутствии необходимых для регистрации документов), о чем выдает заявителю соответствующее уведомление. В случае несогласия решение может быть обжаловано в судебном порядке. Поэтому заявитель должен следить за ходом регистрации и при приостановлении регистрации стараться устранить недостатки в документах, чтобы возобновить регистрацию.

При отсутствии у вас времени либо желания для самостоятельной регистрации сделки с недвижимостью или прав на недвижимое имущество вы можете предоставить свои полномочия другому лицу, оказывающему услуги по регистрации сделок и прав на недвижимость в Росреестре. В этом случае вам потребуется подготовить нотариальную доверенность на представителя.

Тема 4 Мошенничество на рынке недвижимости

4.1 Недействительные сделки

Легальное определение недействительности сделки дается в ст. 166 ГК, согласно которой сделка считается недействительной по основаниям, установленным законом и иными правовыми актами, в силу признания таковой судом (оспоримая сделка) либо независимо от такого признания (ничтожная сделка).

Сделки недействительны или могут быть признаны таковыми судом по следующим основаниям:

1. **Нарушение формы** — например, несоблюдение требований о нотариальном заверении договора, или его государственной регистрации.

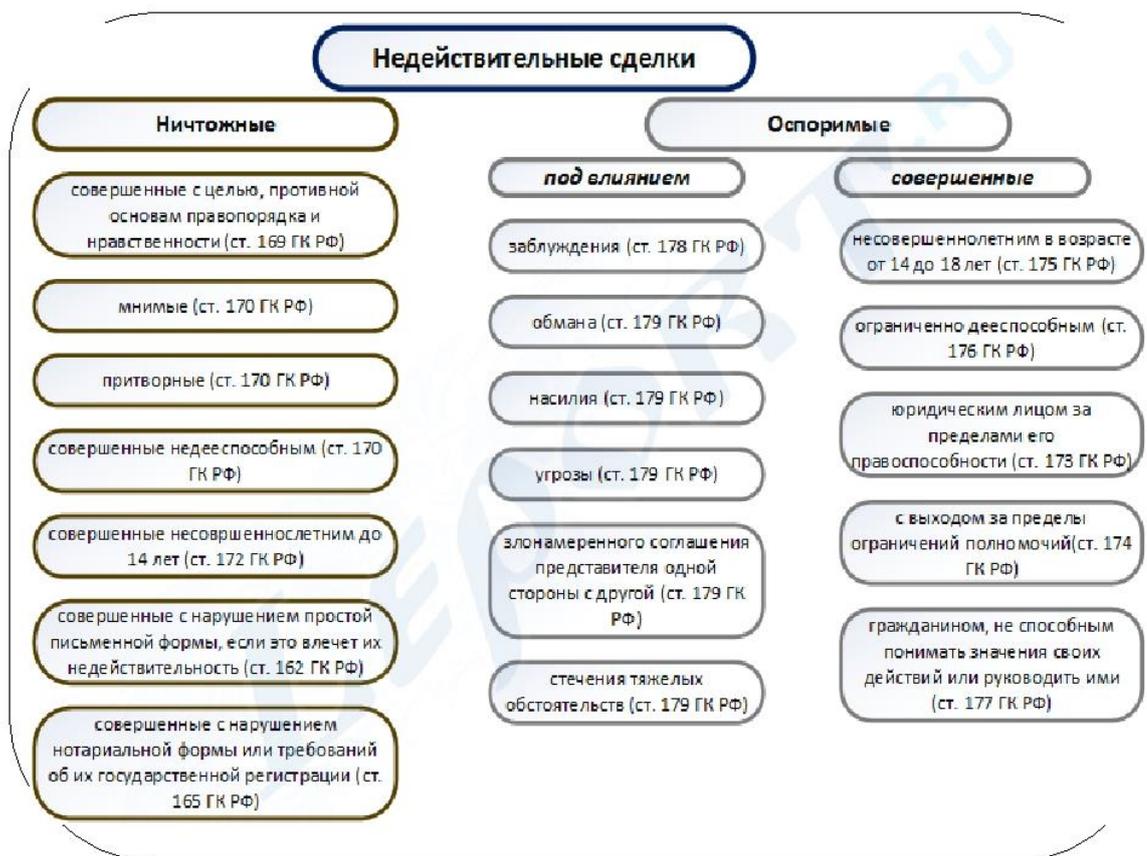
2. **Нарушение содержания** — если содержание сделки противоречит основам правопорядка и нравственности, например, мнимые или притворные сделки.

3. **Нарушение воли** — если сделка заключалась не по доброй воле ее участников или хотя бы одного из них, или если внутренняя воля сформировалась неправильно, например, под угрозой или обманным путем.

4. **Нарушение субъектного состава** — участники сделки не имели право на ее совершение, например, сделка совершена недееспособным лицом или при ее совершении превышены полномочия и т. д.

Российское гражданское законодательство в качестве нормативно-правовой дефиниции закрепило господствовавшее в юридической литературе деление недействительных сделок на:

- ничтожные (абсолютно недействительные сделки, независимо от признания их таковыми судом);
- оспоримые (относительно действительные сделки, недействительны в силу признания их таковыми судом).



Отграничение ничтожных сделок от оспоримых:

- ничтожная сделка недействительна в силу самого факта ее совершения, независимо от желания ее участников;
- оспоримая сделка, не будучи оспоренной по воле ее участника или иного лица, уполномоченного на это законом, действительна и порождает правовые последствия, к которым стремились ее участники.

Например, сделка, совершенная под влиянием обмана, является оспоримой, т.к. она действительна и порождает все предусмотренные ею последствия до момента признания ее недействительной судом по иску обманутого.

Ничтожность (абсолютная недействительность) сделки.

Ничтожность (абсолютная недействительность) сделки означает, что действие, совершенное в виде сделки, не порождает и не может породить желаемые для ее участников правовые последствия в силу несоответствия его закону.

Положение закона о том, что ничтожная сделка недействительна независимо от признания ее таковой судом, означает лишь одно:

- недействительность — это объективное свойство ничтожной сделки, поэтому она недействительна с момента ее совершения (п. 1 ст. 167 ГК).

Ничтожная сделка и до решения суда не имеет юридической силы. Суд, признавая сделку ничтожной, лишь устраняет неопределенность в правоотношениях, но не превращает ничтожную сделку из действительной в недействительную.

Общее правило о ничтожности сделок:

- сделка, нарушающая требования закона или иного правового акта и при этом посягающая на публичные интересы либо права и охраняемые законом интересы третьих лиц, ничтожна, если из закона не следует, что такая сделка оспорима или должны применяться другие последствия нарушения, не связанные с недействительностью сделки (п. 2 ст. 168 ГК РФ).

Скупка краденого, покупка ценной вещи у недееспособного не могут породить права собственности у приобретателя; нотариально не удостоверенный договор ренты недвижимого имущества не может породить прав получателя ренты и т.п.

Помимо общего правила закон содержит и статьи, прямо указывающие на ничтожные сделки, например:

1. Сделки, совершенные с целью, противной основам правопорядка или нравственности (ст. 169 ГК РФ).

2. Мнимая сделка, то есть сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия (п. 1 ст. 170 ГК РФ). *Пример мнимой сделки:* должник, не желая лишиться своего имущества переоформляет его на родственников, заключая договор дарения. При этом фактической передачи недвижимости не происходит: он продолжает проживать в «подаренной» квартире, платит за нее налоги и коммунальные платежи.

3. Притворная сделка, то есть сделка, которая совершена с целью прикрыть другую сделку, в том числе сделку на иных условиях (п. 2 ст. 170 ГК РФ). *Пример притворной сделки:* недвижимость передается якобы по договору дарения, то есть безвозмездно, а фактически продавец получает от покупателя деньги, или в договоре купли-продажи недвижимости указана меньшая цена, а по факту уплачена большая. Притворная сделка ничтожна, а та сделка, которую она прикрывала — действительна.

4. Сделка, совершенная гражданином, признанным недееспособным вследствие психического расстройства (ст. 171 ГК РФ).

5. Сделка, совершенная несовершеннолетним, не достигшим четырнадцати лет (малолетним) (ст. 172 ГК РФ).

6. Сделка, совершенная с нарушением запрета или ограничения распоряжения имуществом, вытекающих из закона, ничтожна в той части, в которой она предусматривает распоряжение таким имуществом (статья 180) (ст. 174.1 ГК РФ).

Ничтожная сделка, являясь неправомерным действием, порождает лишь те последствия, которые предусмотрены законом на этот случай в качестве реакции на правонарушение. Требование о применении последствий недействительности ничтожной сделки может быть предъявлено любым заинтересованным лицом. Суд вправе применить такие последствия по собственной инициативе (п. 2 ст. 166 ГК).

Оспоримые сделки.

Оспоримость (относительная недействительность) сделки означает, что действия, совершенные в виде сделки, признаются судом недействительными

при наличии предусмотренных законом оснований только по иску уполномоченных лиц, указанных в законе.

Таким образом, суд не вправе самостоятельно оценить оспоримую сделку как недействительную без соответствующего требования истца.

Характерные признаки оспоримых сделок:

- законодательно закрепленная возможность признания их недействительными, а не изначальная их недействительность;
- возможность их оспаривания только лицами, указанными в законе;
- в отличие от ничтожной сделки, суд, признавая сделку недействительной, прекращает ее действие на будущее время (п. 3 ст. 167 ГК).

В п. 3 ст. 167 ГК речь идет в основном о частично исполненных оспоримых сделках. Допустим, суд признает недействительным договор пожизненного содержания с иждивением, по которому гражданин передал принадлежащий ему жилой дом в собственность плательщика ренты (п. 1 ст. 601 ГК). Учитывая неспособность гражданина компенсировать расходы плательщика ренты по предоставлению иждивения, суд может прекратить действие такого договора на будущее время.

Оспоримость — это возможность признать сделку недействительной.

Например, если сделку заключил несовершеннолетний ребенок 17 лет, но ранее он был признан полностью дееспособным (эмансипация), тогда нужно будет в качестве доказательств предоставить соответствующее решение суда. Или сделка была совершена под угрозой, с применением обмана или насилия. Здесь также нужно доказывать в суде, что имели место эти факты.

Чтобы понять, оспоримая сделка или ничтожная, нужно читать в законе. Если прямо указано, что сделка является недействительной, значит это ничтожная сделка. Если же указано, что сделка может быть признана недействительной судом, то такая сделка оспоримая.

Последствия недействительности сделок.

Подать исковое заявление о применении последствий **ничтожной сделки** можно в течение **трех лет** после того, как началось исполнение этой сделки. Такой порядок установлен, если в суд обращается лицо, являющееся участником сделки.

Если же в суд обращается третье лицо, которое не является участником сделки, то трехлетний срок начинает отсчитываться с момента, когда лицо узнало или должно было узнать о начале ее исполнения. Здесь нужно учитывать, что срок исковой давности в этом случае **не может превышать десять лет**.

Что же касается **оспоримых сделок**, то исковое заявление о признании такой сделки недействительной, а также о применении последствий ее недействительности можно подать в течение **одного года**.

Этот срок начинает отсчитываться с момента, когда прекратились насилие или угрозы, под влиянием которых была совершена сделка. Либо с того момента, как истец узнал, что его право было нарушено и есть основания для признания сделки недействительной.

Сроки исковой давности по недействительным сделкам регламентированы ст. 181 ГК РФ.

Недействительная сделка не влечет юридических последствий, за исключением тех, которые связаны с ее недействительностью, и недействительна с момента ее совершения.

Виды последствий недействительности сделок:

- - двусторонняя реституция;
- - односторонняя реституция;
- - возмещение реального ущерба;
- - недопущение реституции.

Двусторонняя реституция применяется во всех случаях, когда иное не предусмотрено законом. При недействительности сделки каждая из сторон обязана возвратить другой все полученное по сделке, а в случае невозможности возвратить полученное в натуре (в том числе тогда, когда полученное выражается в пользовании имуществом, выполненной работе или предоставленной услуге) возместить его стоимость в деньгах. Двусторонняя реституция применяется при нарушении формы сделки, при совершении сделок гражданами, ограниченными в дееспособности, малолетними и др.

Односторонняя реституция состоит в том, что исполненное по сделке получает обратно лишь одна сторона - добросовестная. Недобросовестная сторона исполненного не получает, оно переходит в доход государства. Например, по сделкам, совершенным под влиянием обмана, угрозы, насилия. Виновная сторона исполненного обратно не получает.

Возмещение реального ущерба применяется по сделкам, совершенным гражданином, признанным недееспособным вследствие психического расстройства. Дееспособная сторона обязана возместить другой стороне понесенный ею реальный ущерб, если недееспособная сторона знала или должна была знать о недееспособности другой стороны.

Недопущение реституции и обращение всего полученного в доход государства применяется к сделкам, совершенным с целью, заведомо противной основам правопорядка или нравственности. При наличии умысла у обеих сторон такой сделки - в случае исполнения сделки обеими сторонами - в доход Российской Федерации взыскивается все полученное ими по сделке, а в случае исполнения сделки одной стороной с другой стороны взыскивается в доход Российской Федерации все полученное ею и все причитавшееся с нее первой стороне в возмещение полученного.

В чем разница применения последствий недействительности сделки с расторжением договора

Не следует путать расторжение с признанием договора недействительным и применение последствий недействительности сделки. Договор может быть изменен или расторгнут не только в силу его недействительности, но и по соглашению сторон или по решению суда.

В случае расторжения или изменения условий договора стороны **не вправе требовать друг от друга вернуть** то, что получили в период действия договора. А решение суда или соглашение о расторжении или изменении условий договора начинает действовать с момента его вступления в силу или подписания соответственно.

Вернемся к примеру, с брачным договором, выше рассмотрен случай признания его недействительным и возвратом имущества.

Если же, например, супруги по собственному желанию решат расторгнуть договор, то его действие прекратится только после его расторжения. Имущество, полученное в период его действия, возвращать друг другу будет не нужно. А вот на имущество, которое они приобретут в будущем, условия расторгнутого договора действовать уже не будут.

Поэтому, чтобы определить с каким иском обращаться в суд: о признании сделки недействительной или о расторжении, или изменении договора, следует исходить из понимания правовых последствий.

4.2 Мошенничество риэлторов на рынке жилой недвижимости

Покупатели недвижимости часто попадают на удочку отлаженных схем мошенников.

Согласно ст. 159 УК РФ под мошенничеством понимается хищение чужого имущества или переход прав собственности на него посредством обманных действий, злонамеренного вхождения в доверие физическому лицу.

Недвижимость предполагает оборот крупных сумм денег, именно поэтому мошенники придумывают все новые и новые схемы обмана. С целью предотвращения попадания в список «жертв» нужно знать какие махинации с квартирой наиболее распространены.

4.2.1 Мошенничество при сдаче квартиры

1. Низкая стоимость арендной платы. Как правило, позвонив по объявлению, вы узнаете, что эту самую квартиру уже сдали, но для вас есть еще предложение, ничем не хуже этого. Но у другого варианта будет уже реальная стоимость. Это самая безобидная схема, рассчитанная на то, что клиент согласится на предложенную новую стоимость, чтобы больше не тратить время на поиски другого жилья. И здесь вы потеряете только время.

2. Аренда по поддельным документам. В наше время подделать какие-либо документы не сможет только очень ленивый аферист. В крайнем случае, он может поручить это «специалистам». По этой схеме, преступник вступает в сговор с хозяином недвижимости и сдаёт её по фальшивым документам и через третьих лиц. Когда квартиросъёмщик уже внёс задаток и успел некоторое время пожить в этой квартире, объявляется сам хозяин квартиры. Собственник заявляет, что был в отъезде и ничего об этом всём не знает и знать не хочет. Жилец оказывается на улице и, разумеется, без уже внесённых им денег.

3. Информационные агентства.

3 Объявление мошенников, которые забирают залог и выселяют

The diagram shows a sample rental advertisement with several red flags highlighted by callouts:

- Упор на «идеальные» условия** (Emphasis on «ideal» conditions) points to the text: «Сдаю просторную комнату в снимаемой мной 3-к квартире. Есть вся необходимая бытовая техника. Подселю строго непьющего парня. 8-п26-22з-з22з.»
- Цена занижена** (Price is lowered) points to the price: «10 000 р».
- Наличие залога при субаренде** (Presence of deposit when sub-renting) points to the text: «Залог 100%».
- Обычно заселяют в «трешки», реже - в «двушки»** (Usually they settle in «one-bedroom», rarely in «two-bedroom») points to the phone number: «8-п26-22з-з22з.»
- Телефон указан буквами или изображен на фото** (Phone number is written in letters or shown in a photo) points to the phone number: «8-п26-22з-з22з.»

Below the advertisement, a note states: «Обычно это те же квартиры, в которых устраивают баракки по 10 и более человек. См. выше: 2» (Usually these are the same apartments where barracks are set up for 10 or more people. See above: 2).

Такие агентства занимаются предоставлением возможному клиенту списка квартир по достаточно низким ценам по сравнению с рыночными. И когда человек определяется с выбором, ему предлагают подписать договор без предпросмотра самой квартиры. Очень часто это срабатывает, и клиент, доверившись, расписывается в документе, даже не читая, но заплатив несколько тысяч рублей.

В этом случае, доверчивый человек либо вообще не находит этой квартиры, либо она уже сдана. И когда он возвращается в агентство, ему разъясняют, что он заплатил всего лишь за оказание, так называемых, информационных услуг. Согласно договору, оно так и есть – не подкопаться.

4. Досрочное выселение. В этом случае, собственник жилья, сданного в аренду, преднамеренно создаёт квартирантам невыносимые условия для проживания, либо предъявляет необоснованные претензии. Всё это делается для того, чтобы выселить жильца, не вернув ему при этом: ни залога, ни арендной платы. Или еще один вариант. Арендодатель говорит клиенту, что сдаёт жильё на длительное время, а сам сдаёт на 2-3 месяца. Выигрывая, в этом случае, на разнице стоимости аренды на долгосрочный период и её стоимости на небольшой срок. А она составляет примерно 15-20 процентов.

5. Субаренда. Наверно самый распространённый вариант. Аферист снял объект недвижимости, подделал на неё документы, сделал новый паспорт себе, и сдал эту квартиру сразу нескольким потенциальным жертвам по достаточно низкой цене. Каждый горе-арендатор заплатил ему аванс за проживание и залог. Затем мошенник попросил дать ему пару дней, чтобы прибраться в квартире и убрался сам. А все арендаторы оказались перед закрытой дверью, потеряв внушительную сумму денег.

6. Псевдоагенты. Порой, аферисты сами звонят потенциальной жертве и выдают себя за сотрудников известных агентств недвижимости. Или же просто дают объявление от имени этих организаций. Они предлагают хорошее жильё по низкой цене и просят только небольшой процент за сотрудничество и конечно же – предоплату. Доверчивый клиент, расставшись со своими деньгами и не получив обещанной ему услуги, обращается непосредственно в агентство. А там уже выясняется, что такого объявления они не давали, и сотрудник с такой фамилией у них не работает.

7. Долевая собственность. Иногда бывают ситуации, когда сдают недвижимость, которая находится в долевой собственности. И остальные дольщики против. Но это становится известным уже после того, как клиент внёс задаток. В этом случае, договор аренды считается недействительным, а жильца выселяют.

8. Родственники. Мошенники представляются родственниками собственника. Рассказывают вам историю про то, как их близкий унаследовал эту квартиру, и она теперь пустует. Но, поскольку самому его родственнику заниматься этим всем некогда, то это жильё сдаёт за него он. А доверенность просто оформить еще не успели. Развязка наступает, когда «занятой родственник» возвращается, скажем, из отпуска. Разумеется, он не понимает, что происходит и квартиранта выселяет.

9. Проданная квартира. Бывшие собственники недвижимости еще не съехали, а новый хозяин пока не заселился. И тогда такие нечистые на руку граждане, перед тем как выехать из своей бывшей квартиры, пытаются дополнительно подзаработать. Они быстренько сдают квартиру в аренду (ведь у них в паспорте есть прописка по этому адресу) и скрываются в неизвестном никому направлении. Новый собственник, конечно, ничего не знает. А невезучий квартирант снова на улице.

Арендодатели становятся жертвами мошенников не реже, а может, даже и чаще, чем арендаторы. В наше время найти порядочного квартиранта нелегко. Рассмотрим актуальные схемы мошенничества при сдаче квартиры в аренду:

1. Здесь первое место занимает пресловутое «исчезновение». Квартиросъемщик просто сбегает раньше установленного договором срока, без предупреждения, и конечно же – без оплаты коммунальных услуг, интернета и т.д.

2. Субаренда. Когда ваш квартирант пересдаёт вашу собственность без вашего ведома третьим лицам. В худшем случае, квартиру превращают в хостел, а то и притон.

3. Ремонт в счёт арендной платы. Квартирант настаивает на том, что необходимо в данной квартире сделать ремонт. И он согласен сделать его сам за счёт арендной платы. Но, в результате, и ремонт не делается, и квартира не оплачивается.

4. Сделки с вашей недвижимостью. Под разными предлогами, аферисты у вас просят документы на собственность. После того, как они их получают, они

уже могут и дарственную оформить на вашу квартиру, и продать её. Но такой вариант наименее вероятен.

Есть несколько общих рекомендаций: и для тех, кто хочет снять жильё, и для тех, кто его хочет сдать:

1. Как говорится: «Скупой платит дважды». Прежде всего, чтобы не стать жертвой аферистов, заключайте сделки с недвижимостью через известные риэлтерские агентства. Да, придётся заплатить им определённый процент, но помните, что потерять вы можете намного больше.

2. Никогда и никому не отдавайте документы на квартиру и, тем более, свой паспорт. Показать можно, но оставить под предлогом проверки – нет.

3. Всегда составляйте акт сдачи-приёма. Это поможет избежать неприятностей, связанных с порчей или утратой имущества.

4. Проверяйте личность человека в интернете. Про мошенников со стажем там уже может быть информация. Так можно проверять и арендаторов, и агентства, и потенциального квартиранта.

Правила для арендаторов:

1. Не позволяйте усыпить свою бдительность слишком низкой ценой.

2. Обязательно заключайте арендный договор. В нём всегда расписывайте все возможные условия аренды и тщательно изучите каждый уже имеющийся пункт.

3. Разберитесь, сколько человек прописано в квартире, сколько всего собственников. Тщательно проверьте все необходимые документы на неё (особенно выписку из домовой книги), а также паспортные данные арендодателя.

4. Лучше всего, обратиться в Росреестр и получить там выписку на объект недвижимости, чтобы точно знать, есть ли дольщики и кто на самом деле является собственником.

5. Если дольщики всё-таки имеются, то потребуйте от них письменное согласие на то, что вы будете арендовать эту квартиру.

6. В случае, если вы обратились за помощью к риелтору, обязательно проверьте его документы. А также, посетите офис компании или позвоните по указанному в интернете (не на визитке агента) телефону. Личность риелтора необходимо проверить.

7. Не вносите никаких денег и не подписывайте договор до того момента, пока не посмотрите саму квартиру.

8. Проверьте от неё ключи, чтобы подходили.

Правила безопасности для тех, кто хочет сдать жильё, следующие:

1. Всегда, заключая договор, прописывайте все имеющие для вас значение условия найма.

2. Внимательно изучайте документы потенциального квартиросъёмщика. Помимо паспорта должен быть еще хотя бы один документ, который удостоверяет его личность, такой как: СНИЛС, водительские права, ИНН.

3. Проверьте личность потенциального клиента в интернете, социальных сетях. Опытных мошенников обычно уже активно обсуждают на различных форумах их жертвы.

4. Никому и никогда не отдавайте даже копии документов на свою квартиру.

5. По договорённости с арендаторами, наносите им периодические визиты, чтобы проверить состояние квартиры, и кто в ней на самом деле проживает.

6. Проверяйте хоть иногда право владения на свою квартиру, которую сдаёте. Это можно сделать, воспользовавшись базой Росреестра.

7. Заключайте дополнительно к договору, акт приёма-передачи. В нём можно указать всё имеющееся в квартире имущество и его ценность. Это вас убережёт от кражи или поможет при возмещении нанесенного квартирантами материального ущерба.

4.2.2 Мошеннические схемы при покупке и продаже квартир

На практике чаще всего встречаются следующие способы мошенничества с имуществом при его купле/продаже:

1. Представление поддельной доверенности на участие в сделке (в схеме участвует нечестный нотариус, который помогает оформить подложный документ от имени собственника недвижимости на оформление сделки, а после получения денег доверенное лицо пропадает, и хозяин квартиры/дома о предстоящей продаже ничего не знает).

2. Отчуждение объекта, который находится в залоге банка (особенно актуально для новостроек);

3. Внесение залога.

4. Возникновение неожиданных наследников.

5. Наличие нарушений со стороны нотариуса (неправильное заключение договора, оформление сделки задним числом, заведомо известное сотрудничество с черными риэлторами) и т.д.

Продажа квартиры по поддельным документам.



Согласно статьям Жилищного и Гражданского кодекса отчуждение прав собственности на объекты недвижимости может осуществлять только полноправный собственник дома (квартиры, комнаты).

Ранее для подтверждения имущественных прав выдавалось Свидетельство о правах собственности. Начиная с 2016 года, владельцам недвижимости выдается выписка из ЕГРН (единый государственный реестр), в которой значатся персональные сведения владельца и технические характеристики объекта.

ФГИС ЕГРН	
полное наименование органа регистрации прав	
Выписка из Единого государственного реестра недвижимости об объекте недвижимости	
Сведения о характеристиках объекта недвижимости	
Раздел 1	
На основании запроса от 17.04.2018 г., поступившего на рассмотрение 19.04.2018 г., сообщаем, что согласно записям Единого государственного реестра недвижимости:	
Здание	
вид объекта недвижимости	
Лист № _____ Раздела 1	Всего листов раздела 1 : _____
Всего разделов: _____	
Всего листов выписки: _____	
19.04.2018 № 99/2018/93956529	
Кадастровый номер:	32:04:021 0004 004
Номер кадастрового квартала:	32:04:021 0004
Дата присвоения кадастрового номера:	26.11.2012
Ранее присвоенный государственный учетный номер:	Ивентарный номер: 34-401 082 17967000
Адрес:	Белгородская обл., г. Белгород, ул. Белгородская, д. № 18
Площадь, м ² :	175,8
Назначение:	Жилой дом
Наименование:	Жилой дом
Количество этажей, в том числе подземных этажей:	2
Материал наружных стен:	Из прочих материалов
Год ввода в эксплуатацию по завершении строительства:	данные отсутствуют
Год завершения строительства:	2012
Кадастровая стоимость, руб.:	5533159,09
Государственный регистратор	ФГИС ЕГРН
полное наименование должности	подпись
	инициалы, фамилия
М.П.	

Рисунок – Образец выписки из ЕГРН

Способы совершения проступка:

1. Документы утратили юридическую силу (например, использование выписки из ЕГРН, в которой указаны сведения о владельце или о самом объекте до их исправления).
2. Бумаги изготовлены самостоятельно (это касается фактов подделки официальных бланков).
3. В официальных справках и выписках отсутствуют обязательные реквизиты (печати, подписи).

При разоблачении подвоха и доказывании умысла в действиях продавца он может привлекаться к юридической ответственности по статье 159 УК (мошенничество). За это преступнику грозят следующие виды наказаний:

- штраф (120 000 рублей или совокупная сумма зарплаты за один год);
- исправительные работы (до 1 года);
- принудительные работы (до 24 месяцев); обязательные работы (360 часов);
- арест (не больше 120 суток);
- ограничение свободы или лишение свободы (на период времени до двух лет).

Многократная продажа одного объекта недвижимости.

Риэлторы-мошенники часто прибегают к заключению нескольких договоров с разными покупателями собственности. Это делается с целью получения многократной прибыли. При этом преступник при заключении сделки

передает полный пакет документов, подтверждая свои права на собственность, и предоставляет актуальную выписку из ЕГРН для доказательств юридической чистоты недвижимости.

Распознать подвох можно, если продавец требует вносить взнос до завершения процедуры переоформления без заключения предварительного соглашения. Процесс покупки должен осуществляться в следующем порядке:

1. Подписание договора купли/продажи.
2. Регистрация соглашения у нотариуса – условие не обязательное, но участие юриста позволит подтвердить правильность оформления соглашения и отсутствие юридических подводок с каждой стороны.
3. Обращение в Росреестр для смены сведений о собственнике.
4. Оплата сделки.



Если покупатель передал наличные деньги продавцу сразу до оформления, а затем выяснилось, что жилье уже продано, то придется жаловаться в полицию с целью защиты личных интересов. Действия нечестного продавца можно квалифицировать по статье 159 Уголовного кодекса.

Подмена квартиры. Защищаться от действий аферистов сложно, учитывая изобретательность мошенников. Подмена объекта возможна только с квартирами на вторичном рынке. На период оформления сделки делается замена табличек на домах и квартирах с целью представления модной и комфортабельной квартиры вместо реальной убогой недвижимости.



Избежать подлога можно, если самостоятельно проверить недвижимость по Яндекс картам, например. Наказание применяется по ст. 159 УК (мошенничество).

Продажа квартиры после смерти владельца .

Наибольший срок исковой давности по делам, связанным с получением наследства. Претендент на получение наследства может заявить о своих правах на протяжении десяти лет с момента смерти близкого родственника. Этой схемой часто пользуются сами наследники.



Важно! Распоряжаться имуществом наследники могут только через полгода и лишь после получения свидетельства нотариуса о законности претензий на объект.

На практике афера выглядит следующим образом:

- все претенденты вступают в свои законные права;
- оформляется договор продажи;
- новый владелец полностью оплачивает цену недвижимости и переоформляет документы;
- через несколько месяцев возникает новый кандидат, которому своевременно не сообщили о смерти родственника;
- участникам приходится обращаться с иском в суд.

Заканчивается спор расторжением договора купли-продажи и возвратом объекта изначальному владельцу. Новый собственник остается без квартиры и без денег, поскольку, как показывает судебная практика, переведенная сумма уже потрачена и истребовать от мошенника средства в столь большой сумме практически невозможно.



Доказать мошенничество в таком случае крайне сложно, но если получится подтвердить преступное поведение продавца, то его действия можно квалифицировать по ст. 165 Уголовного кодекса.

УК РФ Статья 165. Причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием

Обязательными признаками деяния по ст. 165 выступают:

- совершение с применением обмана или путем злоупотребления доверием;
- потерпевшая сторона – новый собственник (покупатель) недвижимости. нанесение материального вреда;
- размер ущерба превышает крупные размеры (250 000 руб.).

В зависимости от обстоятельств совершения проступка, к ответственности могут привлекаться и законные наследники, которые заявили претензии на собственность позже обозначенного срока.

Если претенденты заранее имели цель – завладение деньгами, то к ним будут применяться нормы ст. 159 Уголовного кодекса РФ. В качестве наказания применяются следующие взыскания:

- до 300 тысяч рублей штрафа (совокупная сумма двухлетней заработной платы);
- принудительные работы на два года (дополнительно может применяться ограничение свободы на 12 месяцев);
- лишение свободы на 24 месяца (в качестве факультативного наказания может применяться штраф в сумме 80 000 рублей).

Если такие противоправные действия совершены группой лиц по предварительному сговору или же причинили ущерб в особо крупном размере, то наказание будет более строгим. К таким санкциям относятся:

- принудительные работы на пять лет (также может применяться ограничение свободы на период до двух лет);
- лишение свободы до пяти лет (факультативная санкция – штраф в размере 80 тысяч или же заработная плата за полгода).

Продавец не выписывается из проданной квартиры.

Закон защищает права населения, а потому есть категория лиц, которых нельзя принудительно выписать из недвижимости, даже при ее продаже, так называемые «вечные жильцы». К таким категориям относятся:

- Несовершеннолетние граждане.
- Недееспособные лица.
- Одиноким пенсионеры.

После полноценного оформления сделки лица отказываются снимать с квартирного учета своих родственников. В обмен на соблюдение условий договора нечестный продавец начинает требовать дополнительные выплаты. Наказать по УК РФ такого владельца не могут, поэтому защищать свои права следует в судебном порядке в рамках гражданского законодательства.

4.3 Мошенничества на рынке коммерческой недвижимости

Сделки с коммерческой недвижимостью являются очень дорогостоящими и не менее рискованными, чем сделки с жильем. И хотя у компании больше возможностей для обеспечения грамотного юридического сопровождения сделки, мошенничества и просто недобросовестное поведение контрагентов случается и здесь достаточно часто.

Продать чужое.

Рассказывая о мошенничествах с квартирами, мы приводили примеры ситуаций, когда аферисты могут путем подделки документов продать вам чужое имущество. На рынке коммерческой недвижимости ситуации бывают аналогичные. Рассмотрим пример из практики. Так, компания, занимающаяся производством и продажей ювелирных изделий, приняла решение о расширении бизнеса и открытие еще одной точки продажи. Руководство фирмы заключило, что целесообразнее купить помещение для нового магазина, нежели арендовать его. После некоторых поисков подходящее помещение нашлось, и доверенное лицо собственника, которое вело все переговоры по сделке, предложило достаточно выгодные условия. Сам собственник помещения был в длительной командировке, поэтому в процессе участия не принимал. Однако спустя какое-то время ему все же пришлось включиться в процесс. Возвратившись из командировки, он узнал, что арендатор, который снял у него помещение, умудрился в его отсутствие подделать генеральную доверенность и успешно «продать» чужие метры.

Что следовало сделать, чтобы избежать подобных проблем при покупке коммерческой недвижимости? Прежде всего, надо установить, что человек,

который ведет с вами переговоры, имеет на это все полномочия. Лучше всего, если документы во время сделки подписывает не доверенное лицо, а сам собственник – в присутствии вас и с предъявлением паспорта. Кроме того, в процессе переговоров необходимо отдельно выяснять через независимые источники, кто является генеральным директором и акционерами компании - вашего контрагента, и что это именно те люди, с которыми вы общаетесь. Бывает так, что акционеры и генеральный директор недавно сменились. В этом случае не лишней тратой времени будет разыскать предыдущее руководство и убедиться, что смена участников произошла законно и претензий нет.

Конфликт с акционерами.

На рынке коммерческой недвижимости распространенным риском является покупка помещения у лица, которое не имело полномочий на совершение данной сделки. Часто это происходит из-за конфликта акционеров, которые не могли договориться. Или же, наоборот, сговорились. В итоге, если сделка признается недействительной, то помещение возвращается собственнику, а деньги – покупателю, и вроде бы все встает на свои места – но только официальную сумму сделки многие предпочитают занижать, а доказать, что на деле было заплачено гораздо больше, чем указано в документах, что есть еще и «черная часть» - практически невозможно.

Рассмотрим для примера ситуацию с покупкой площадей под производство. Компания, занимающаяся изготовлением и реализацией кондитерской продукции, искала новое помещение под свой цех. В итоге она вышла на ЗАО, которое предлагало на выгодных условиях приобрести у нее площади в довольно запущенной промышленной зоне. В данной компании было два мажоритарных акционера. Первый владел 60% акций и его ставленник – генеральный директор – вел все переговоры по продаже помещения. В итоге промышленные площади были проданы, сделка была оформлена. Спустя какое-то время добросовестный покупатель получил письмо из арбитражного суда, где было указано, что сделка купли-продажи была признана незаконной. Дело в том, что генеральный директор не получил одобрения сделки на общем собрании акционеров, как он это должен был сделать по закону, а второй акционер, между тем, был категорически против.

Эта история могла бы иметь продолжение, если к моменту признания сделки незаконной новый собственник провел бы определенные работы, зачастую очень дорогостоящие, по улучшению помещения – в дальнейшем удастся компенсировать лишь малую часть от затрат на такие работы. Более того, потенциально здесь возможен и сговор акционеров, со всеми вытекающими для них выгодами в случае признания сделки незаконной.

Для того чтобы быть защищенным от корпоративных конфликтов в компании-контрагенте, следует провести тщательную проверку юридической чистоты покупаемой недвижимости. Важным будет выяснить через базу арбитражного суда, которая есть в открытом доступе, нет ли в арбитражном суде дел с участием вашего контрагента-продавца недвижимости, его акционеров и генерального директора. Если таковые дела имеются, стоит изучить их материалы, желательно, вместе с юристом.

Обстоятельства изменились.

Достаточно распространена ситуация, когда сделка купли-продажи коммерческой недвижимости совершена вроде бы законно и по обоюдному согласию, но спустя какое-то время обстоятельства меняются и она перестает устраивать одну из сторон. Так, например, компания-продавец может испытывать серьезные финансовые затруднения и в связи с этим вынуждена продавать имеющиеся у нее коммерческие площади с существенным дисконтом. Но спустя какое-то время проблемы решаются, и продавец, внутренне не согласный с тем, что в свое время так продешевил, старается вернуть все на свои места. Очень часто при оспаривании сделки используют следующий момент, присутствующий во время большинства собраний акционеров при одобрении крупной сделки. Решение о совершении сделки принимается несколькими акционерами, а протокол подписывается только секретарем собрания и председателем. В результате остальные могут заявить, что не участвовали в собрании и потому сделка незаконна.

Рассмотрим следующий пример. Компания достаточно сильно пострадала во время кризиса и не имела средства выплачивать значительный кредит. Было принято решение о срочной продаже ее актива – складского помещения. Из-за срочности сделки собственник значительно снизил цену, чтобы быстрее привлечь покупателя. Когда сделка была совершена, обстоятельства в компании изменились, бизнес вновь пошел в гору. Продавец задумался, а не слишком ли дешево он продал активы под влиянием обстоятельств? В итоге, воспользовавшись тем, что только председатель и секретарь подписывали протокол об одобрении сделки, другие участники заявили, что они не голосовали на собрании. Сделка была оспорена, покупателю вернулись деньги с выплатой процентов по ставке рефинансирования, что для продавца было крайне выгодно.

Для того чтобы снизить риски возникновения подобной ситуации, необходимо, чтобы все участники акционерного общества с предъявлением паспорта в присутствии покупателя собственноручно подписали протокол об одобрении сделки. Такие меры предосторожности являются не лишними – поскольку соблазн все «переиграть» появляется у одной из сторон довольно часто.

Тема 5 Оценочная деятельность

5.1 Правовые основы оценочной деятельности

Под оценочной деятельностью понимается профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой, ликвидационной, инвестиционной или иной предусмотренной федеральными стандартами оценки стоимости.

Основой правового регулирования оценочной деятельности в РФ является федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности».

К субъектам оценочной деятельности относятся физические и юридические лица, саморегулируемые организации и органы государственной власти, занимающиеся оценкой, проводящие ее, регулирующие и контролирующие, а также относящиеся к потребителям оценочных услуг.

Таким образом, *субъектами оценочной деятельности* являются:

1. Органы исполнительной власти РФ.
2. Оценщики – индивидуальные предприниматели и юридические лица, профессиональные объединения оценщиков.
3. Заказчики оценщиков – юридические и физические лица, которые заключили договор с оценщиком на проведение оценки какого-либо объекта.
4. Потребители оценочных услуг – физические и юридические лица, использующие информацию из отчета по оценке.

К объектам оценки относятся:

- отдельные материальные объекты (вещи);
- совокупность вещей, составляющих имущество лица, в том числе имущество определенного вида (движимое или недвижимое, в том числе предприятия);
- право собственности и иные вещные права на имущество или отдельные вещи из состава имущества;
- права требования, обязательства (долги);
- работы, услуги, информация;
- иные объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте.

Проведение оценки объектов оценки является обязательным в случае вовлечения в сделку объектов оценки, принадлежащих полностью или частично Российской Федерации, субъектам Российской Федерации либо муниципальным образованиям, в том числе:

- при определении стоимости объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, в целях их приватизации, передачи в доверительное управление либо передачи в аренду;
- при использовании объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации либо муниципальным образованиям, в качестве предмета залога;
- при продаже или ином отчуждении объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям;
- при переуступке долговых обязательств, связанных с объектами оценки, принадлежащими Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям;
- при передаче объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации

Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, в качестве вклада в уставные капиталы, фонды юридических лиц,
– а также при возникновении спора о стоимости объекта оценки, в том числе:

- при национализации имущества;
- при ипотечном кредитовании физических лиц и юридических лиц в случаях возникновения споров о величине стоимости предмета ипотеки;
- при составлении брачных контрактов и разделе имущества разводящихся супругов по требованию одной из сторон или обеих сторон в случае возникновения спора о стоимости этого имущества;
- при изъятии имущества для государственных или муниципальных нужд;
- при проведении оценки объектов оценки в целях контроля за правильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы.

Статьей 4 ФЗ «Об оценочной деятельности» предусмотрено, что «оценщик может осуществлять оценочную деятельность самостоятельно, занимаясь частной практикой, а также на основании трудового договора между оценщиком и юридическим лицом.

Таким образом, ФЗ «Об оценочной деятельности» подразумевает, что оценщик может осуществлять профессиональную деятельность, обладая одним из следующих **правовых статусов**:

- а) в соответствии с законодательством о труде заключить трудовой договор с юридическим лицом (иными словами, быть работником);
- б) заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, иными словами – осуществлять деятельность в качестве индивидуального предпринимателя;

Статья 15.1 ФЗ «Об оценочной деятельности» содержит несколько обязательных требований к юридическому лицу, которое намерено заключить с заказчиком договор на проведение оценки, в частности, такое юридическое лицо «обязано иметь в штате не менее двух лиц, соответствующих требованиям части второй статьи 24 ФЗ «Об оценочной деятельности». Таким образом, юридическое лицо, в первую очередь, должно заключить трудовые договоры как минимум с двумя работниками-оценщиками.

При этом формулировка «иметь в штате», очевидно, подразумевает, что должность «оценщик», «специалист по оценочной деятельности» и т.п. должна быть включена в штатное расписание данного юридического лица (в противном случае, законодатель мог бы просто указать – «обязано заключить трудовые договоры...» вместо «обязано иметь в штате...»). В целом, законодательство о труде не обязывает работодателя иметь штатное расписание, однако из содержания ч. 2 ст. 57 Трудового кодекса РФ можно сделать вывод, что в тех случаях, когда по условиям трудового договора трудовая функция работника заключается в выполнении работы по определенной должности, эта должность

должна соответствовать штатному расписанию, а сам работодатель, следовательно, должен иметь такое расписание.

Таким образом, наиболее правильным представляется утверждение штатного расписания с соответствующими должностями.

Как уже говорилось выше для создания оценочной компании необходимо иметь в штате двух квалифицированных оценщиков (высшее образование, курсы переподготовки + вступить в СРО и застраховать ответственность). Организация тоже должна вступить в СРО и застраховать ответственность самой организации. СРО — саморегулируемая организация, пришла на место лицензий.

Оценщик, занимающийся оценочной деятельностью в качестве индивидуального предпринимателя (далее – ИП) сохраняет статус физического лица. Следовательно, к трудовым отношениям между ИП и его работником применяются положения главы 48 Трудового кодекса РФ (ТК РФ) «особенности регулирования труда работников, работающих у работодателей – физических лиц».

При заключении трудового договора с работником индивидуальный предприниматель, как и организации, руководствуется ст. 57 ТК РФ, определяющей содержание такого договора, но при этом учитывает особенности заключения трудовых договоров, установленные гл. 48 ТК РФ.

Согласно ст. 303 ТК РФ работодатель - индивидуальный предприниматель обязан:

- оформить трудовой договор с работником в письменной форме;
- уплачивать страховые взносы и другие обязательные платежи в порядке и размерах, которые определяются федеральными законами;
- оформлять страховые свидетельства государственного пенсионного страхования для лиц, поступающих на работу впервые.

Таким образом, трудовое законодательство не содержит существенных ограничений в части найма индивидуальными предпринимателями работников.

Между тем, законодательство об оценочной деятельности содержит ряд специальных положений, делающих наем оценщиком-ИП работников к себе на работу не вполне обоснованным.

Так, статья 15.1 ФЗ «Об оценочной деятельности» содержит круг обязанностей юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор. Статья 11 ФЗ «Об оценочной деятельности» предусматривает, что «отчет об оценке должен быть пронумерован постранично, прошит (за исключением случаев составления отчета в форме электронного документа), подписан оценщиком или оценщиками, которые провели оценку, а также скреплен личной печатью оценщика или печатью юридического лица, с которым оценщик или оценщики заключили трудовой договор».

Таким образом, юридическое лицо, соответствующее требованиям ст. 15.1 ФЗ «Об оценочной деятельности», имеет право и обязано подписывать отчет об оценке, выполненный своими работниками-оценщиками.

ИП не имеет подобного полномочия, предусмотренного законом: статья 15.1 в силу ее прямого указания распространяется только на работодателей-юридических лиц.

Иными словами, при найме работника, ИП не приобретет прав юридического лица (ибо останется физическим лицом), а оценщик, работающий у ИП будет наделен не большими полномочиями, чем предусмотрено законом для любого частнопрактикующего оценщика. То есть, сотрудник ИП должен будет самостоятельно подписывать выполненные отчеты об оценке и самостоятельно нести полноту предусмотренной законом ответственности за выполненные отчеты об оценке. При этом его работодатель ИП будет находиться в аналогичном положении.

Подводя итог, следует отметить, что практического или юридического смысла в трудоустройстве к ИП работников-оценщиков не усматривается, т.к. правовой статус и работника, и работодателя в такой ситуации не изменятся (относительно самостоятельной работы каждого из этих лиц).

Работа оценочной компании заключается в независимом суждении оценщика о стоимости имущества, что находит свое отражение в подготавливаемом отчете об оценке. Отмена обязательного лицензирования оценочного бизнеса привела к тому, что рынок переполнился компаниями, оказывающими услуги оценки имущества. В настоящее время функции контроля в этом сегменте возложены на СРО – саморегулирующиеся профессиональные объединения. Дополнительной защитой служит обязательное страхование отдельных видов деятельности оценщиков. Однако эти меры недостаточно эффективны, чтобы убрать с рынка всех недобросовестных игроков. Клиентам оценочных компаний приходится быть настороже, чтобы не стать жертвами мошенников.

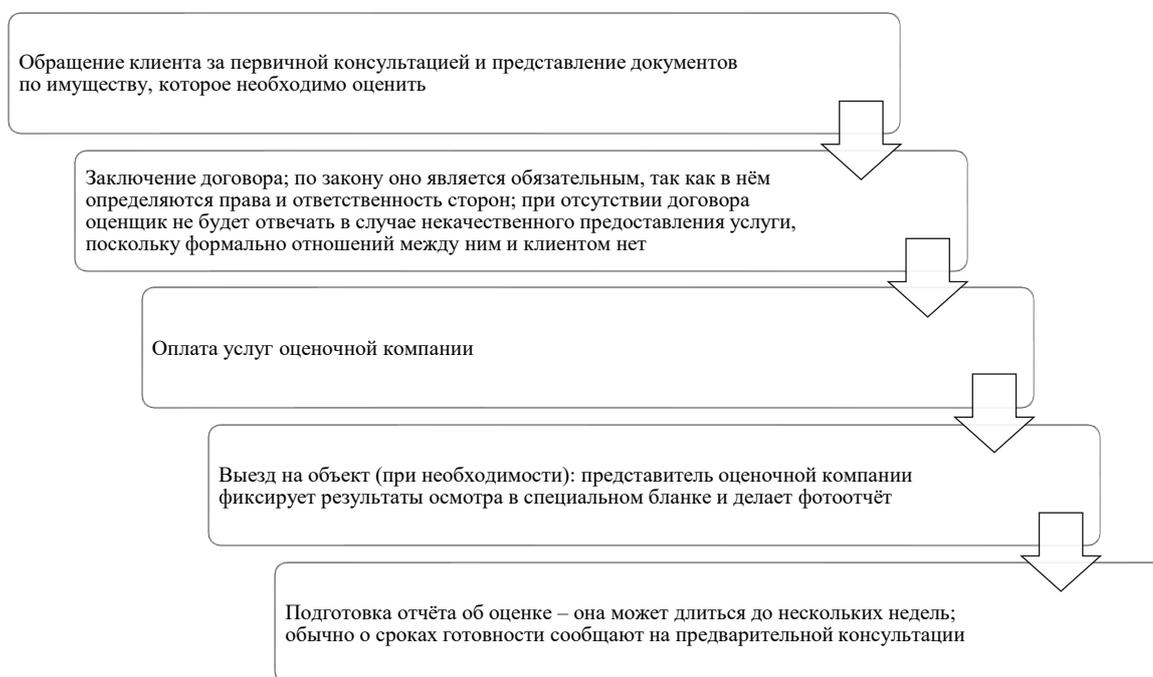


Рисунок 5.1 - Классическая схема работы оценочной компании

Основанием для проведения оценки является договор на проведение оценки, заключенный заказчиком с оценщиком или с юридическим лицом, с которым оценщик заключил трудовой договор.

Договор на проведение оценки должен содержать:

- цель оценки;
- описание объекта или объектов оценки, позволяющее осуществить их идентификацию;
- вид определяемой стоимости объекта оценки;
- размер денежного вознаграждения за проведение оценки;
- дату определения стоимости объекта оценки;
- сведения об обязательном страховании гражданской ответственности оценщика в соответствии с Федеральным законом № 135 «Об оценочной деятельности в РФ»;
- наименование саморегулируемой организации оценщиков, членом которой является оценщик, и место нахождения этой организации;
- указание на стандарты оценочной деятельности, которые будут применяться при проведении оценки;
- указание на размер, порядок и основания наступления дополнительной ответственности по отношению к ответственности, установленной гражданским законодательством и статьей 24.6 Федерального закона «Об оценочной деятельности в РФ», оценщика или юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор;
- сведения о договоре страхования ответственности юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор, за нарушение требований договора на проведение оценки и договора страхования ответственности за причинение вреда имуществу третьих лиц в результате нарушения требований Федерального закона «Об оценочной деятельности в РФ», федеральных стандартов оценки, иных нормативных правовых актов Российской Федерации в области оценочной деятельности, стандартов и правил оценочной деятельности;
- сведения о независимости юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор.

В договоре на проведение оценки, заключенном заказчиком с юридическим лицом, должны быть указаны сведения об оценщике или оценщиках, которые будут проводить оценку, в том числе фамилия, имя, отчество оценщика или оценщиков.

Согласно п. 17 Федерального стандарта оценки № 1 «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки», Утверждённого приказом Минэкономразвития России от 20.05.2015 № 297 Задание на оценку является неотъемлемой частью договора на проведение оценки и **независимо от объекта оценки** должно содержать следующую информацию:

- объект оценки;
- права на объект оценки, учитываемые при определении стоимости объекта оценки;
- цель оценки;
- предполагаемое использование результатов оценки;
- вид стоимости;
- дату оценки;

- допущения, на которых должна основываться оценка;
- иную информацию, предусмотренную федеральными стандартами оценки.

Задание на оценку объекта недвижимости должно содержать следующую дополнительную к указанной в пункте 17 ФСО № 1 информацию:

- состав объекта оценки с указанием сведений, достаточных для идентификации каждой из его частей (при наличии);
- характеристики объекта оценки и его оцениваемых частей или ссылки на доступные для оценщика документы, содержащие такие характеристики;
- права, учитываемые при оценке объекта оценки, ограничения (обременения) этих прав, в том числе в отношении каждой из частей объекта оценки.

В задании на оценку могут быть указаны иные расчетные величины, в том числе:

- рыночная арендная плата (расчетная денежная сумма, за которую объект недвижимости может быть сдан в аренду на дату оценки при типичных рыночных условиях);
- затраты на создание (воспроизводство или замещение) объектов капитального строительства;
- убытки (реальный ущерб, упущенная выгода) при отчуждении объекта недвижимости, а также в иных случаях;
- затраты на устранение экологического загрязнения и (или) рекультивацию земельного участка.

Целью оценки является определение стоимости объекта оценки, вид которой определяется в задании на оценку с учетом предполагаемого использования результата оценки.

Датой определения стоимости объекта оценки (датой проведения оценки, датой оценки) является дата, по состоянию на которую определена стоимость объекта оценки.

При сборе информации об оцениваемом объекте недвижимости оценщик или его представитель проводит осмотр объекта оценки в период, возможно близкий к дате оценки, если в задании на оценку не указано иное. В случае непроведения осмотра оценщик указывает в отчете об оценке причины, по которым объект оценки не осмотрен, а также допущения и ограничения, связанные с непроведением осмотра.

Информация, необходимая для проведения оценки, может быть получена из периодических изданий и другой литературы, посвященной рынкам недвижимости, в специализированных базах данных, в государственных и муниципальных органах, осуществляющих государственную регистрацию прав на недвижимость, в риелторских и строительных фирмах, у других оценщиков.

Затраты на сбор и обработку информации могут включать: расходы на доступ к платным базам данных и иных источников информации; оплату услуг специалистов, привлекаемых к оценке; командировочные расходы; оплату маркетинговых, социологических и других исследований; расходы на изготовление материалов к отчету об оценке.

Вознаграждение оценщика устанавливается исходя из всех запланированных затрат с учетом сложности задачи и объема работ.

Оценщик вправе самостоятельно определять необходимость применения тех или иных подходов к оценке и конкретных методов оценки в рамках применения каждого из подходов.

При проведении оценки возможно установление дополнительных к указанным в задании на оценку допущений, связанных с предполагаемым использованием результатов оценки и спецификой объекта оценки.

В случае использования нескольких подходов к оценке, а также использования в рамках какого-либо из подходов к оценке нескольких методов оценки выполняется предварительное согласование их результатов с целью получения промежуточного результата оценки объекта оценки данным подходом. При согласовании существенно отличающихся промежуточных результатов оценки, полученных различными подходами или методами, в отчете необходимо отразить проведенный анализ и установленную причину расхождений. Существенным признается такое отличие, при котором результат, полученный при применении одного подхода (метода), находится вне границ указанного оценщиком диапазона стоимости, полученной при применении другого подхода (методов) (при наличии).

5.2 Составление отчета об оценке недвижимости

Отчет об оценке - документ, содержащий сведения доказательственного значения, составленный в соответствии с законодательством Российской Федерации об оценочной деятельности, в том числе настоящим Федеральным стандартом оценки, нормативными правовыми актами уполномоченного федерального органа, осуществляющего функции по нормативно-правовому регулированию оценочной деятельности, а также стандартами и правилами оценочной деятельности, установленными саморегулируемой организацией оценщиков, членом которой является оценщик, подготовивший отчет.

Принципы составления отчета об оценке:

1. **Принцип существенности** заключается в том, что в отчете должна быть изложена вся существенная информация, по стоимости объекта оценки.

2. **Принцип обоснованности** означает необходимость подтверждения существенных с точки зрения стоимости объекта сведений, использованных или полученных в результате расчетов.

3. **Принцип однозначности** говорит о том, что содержание отчета об оценке должно быть понятным пользователям отчета, не должно допускать неоднозначного или неверного толкования;

4. **Принцип проверяемости** заключается в том, что состав и последовательность указанных в отчете сведений, а также описание процесса оценки должны дать возможность воспроизвести полный расчет стоимости и получить аналогичные цифры.

5. **Принцип достаточности** означает, что отчет об оценке не должен содержать избыточной информации, данных которые не использовались при проведении оценки, если их предоставление не является обязательным требованием федеральных стандартов оценки, а также стандартов и правил оценочной деятельности, установленных саморегулируемой организацией, членом которой является оценщик, готовящий отчет.

Отчет об оценке составляется на бумажном носителе и (или) в форме электронного документа.

Отчет на бумажном носителе должен быть пронумерован постранично, прошит, подписан оценщиком или оценщиками, которые провели оценку, а также скреплен личной печатью оценщика или оценщиков либо печатью юридического лица, с которым оценщик или оценщики заключили трудовой договор.

Отчет, составленный в форме электронного документа, должен быть пронумерован постранично, подписан усиленной квалифицированной электронной подписью в соответствии с законодательством Российской Федерации оценщиком или оценщиками, которые провели оценку, а также подписью руководителя юридического лица, с которым оценщик или оценщики заключили трудовой договор.

В отчете об оценке должны быть указаны дата составления отчета и его номер. ***Вне зависимости от вида объекта оценки в отчете об оценке должны содержаться следующие сведения:***

1. Задание на оценку в соответствии с требованиями федеральных стандартов оценки

2. Применяемые стандарты оценки.

3. Принятые при проведении оценки объекта оценки допущения.

4. Сведения о заказчике оценки и об оценщике (оценщиках), подписавшем (подписавших) отчет об оценке (в том числе фамилия, имя и (при наличии) отчество, место нахождения оценщика и сведения о членстве оценщика в саморегулируемой организации оценщиков), а также о юридическом лице, с которым оценщик (оценщики) заключил (заключили) трудовой договор.

5. Информация обо всех привлеченных к проведению оценки и подготовке отчета об оценке организациях и специалистах с указанием их квалификации, и степени их участия в проведении оценки объекта оценки.

6. Основные факты и выводы. В разделе основных фактов и выводов должны содержаться:

- основание для проведения оценщиком оценки объекта оценки;
- общая информация, идентифицирующая объект оценки;
- результаты оценки, полученные при применении различных подходов к оценке;

- итоговая величина стоимости объекта оценки;

- ограничения и пределы применения полученной итоговой стоимости.

7. Описание объекта оценки с указанием перечня документов, используемых оценщиком и устанавливающих количественные и качественные характеристики объекта оценки, а в отношении объекта оценки,

принадлежащего юридическому лицу, - также реквизиты юридического лица (в том числе полное и (в случае, если имеется) сокращенное наименование, дата государственной регистрации, основной государственный регистрационный номер) и балансовая стоимость данного объекта оценки (при наличии).

8. Анализ рынка объекта оценки, ценообразующих факторов, а также внешних факторов, влияющих на его стоимость.

9. Описание процесса оценки объекта оценки в части применения подхода (подходов) к оценке. В отчете должно быть описано обоснование выбора используемых подходов к оценке и методов в рамках каждого из применяемых подходов, приведена последовательность определения стоимости объекта используемых подходов к оценке и методов в рамках каждого из применяемых подходов, приведена последовательность определения стоимости объекта оценки, а также приведены соответствующие расчеты. При этом такое описание должно позволять пользователю отчета об оценке понять логику процесса определения стоимости и соответствие выбранного оценщиком метода (методов) объекту оценки, определяемому виду стоимости и предполагаемому использованию результатов оценки.

10. Описание процедуры согласования результатов оценки и выводы, полученные на основании проведенных расчетов по различным подходам, а также при использовании разных методов в рамках применения каждого подхода, с целью определения итоговой величины стоимости, либо признание в качестве итоговой величины стоимости результата одного из подходов.

В приложении к отчету об оценке должны содержаться копии документов, используемые оценщиком и устанавливающие количественные и качественные характеристики объекта оценки, в том числе правоустанавливающие и правоподтверждающие документы, а также документы технической инвентаризации, заключения экспертиз, а также другие документы по объекту оценки (при их наличии).

В тексте отчета об оценке должны присутствовать ссылки на источники информации либо копии материалов и распечаток, используемых в отчете, позволяющие делать выводы об источнике получения соответствующей информации и дате ее подготовки. В случае, если информация при опубликовании на сайте в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" не обеспечена свободным доступом на дату проведения оценки или после даты проведения оценки либо в будущем возможно изменение этой информации или адреса страницы, на которой она опубликована, либо используется информация, опубликованная не в общедоступном печатном издании, то к отчету об оценке должны быть приложены копии соответствующих материалов.

Документы, предоставленные заказчиком, должны быть подписаны уполномоченным на то лицом и заверены в установленном порядке, и к отчету прикладываются их копии.

Оценщик должен провести анализ предоставленной заказчиком информации об объекте оценки на степень ее достаточности для определения рыночной стоимости объекта оценки. В случае, если отказ Заказчика в

предоставлении указанной информации существенным образом влияет на достоверность оценки объекта оценки, оценщик указывает это в отчете.

В случае, если в качестве информации, существенной для величины определяемой стоимости объекта оценки, используется значение, определяемое экспертным мнением, в отчете об оценке должен быть проведен анализ данного значения на соответствие рыночным данным (при наличии рыночной информации).

В процессе осмотра объекта оценки оценщик выполняет следующие требования:

- осмотр должен осуществить работник оценщика;
- по результатам осмотра работник оценщика может составить акт осмотра объекта оценки, форма акта осмотра произвольная. Копия Акта должна быть приложена к отчету об оценке;
- оценщик осуществляет фотографирование всего объекта, а также его отдельных частей, блоков, помещений

Результаты визуального осмотра приводятся в виде фотоотчета, который должен содержать:

- обзорные снимки фасадов объекта и входной группы;
- его отдельных блоков и пристроек;
- фотографии внутренних интерьеров, вестибюля (холла I этажа), лестничных клеток, лифтовых холлов, санузлов, подвальных помещений, помещений (группы помещений) с однородной отделкой, используемых по функциональному назначению;
- фотографии основных повреждений и дефектов конструктивных элементов;
- иные фотографии, характеризующие качественное состояние объекта;
- фотографии окружения объекта оценки, которые должны сформировать четкое представление о типичном использовании окружающей застройки.

Фотографии должны содержать сопроводительные пояснения. Количество включаемых в отчет фотографий не может быть меньше шести.

ФСО-7 п. 5. "При сборе информации об оцениваемом объекте недвижимости оценщик или его представитель проводит осмотр объекта оценки в период, возможно близкий к дате оценки, если в задании на оценку не указано иное. В случае непроведения осмотра оценщик указывает в отчете об оценке причины, по которым объект оценки не осмотрен, а также допущения и ограничения, связанные с непроведением осмотра".

Итоговая величина стоимости может быть представлена в виде конкретного числа с округлением по математическим правилам округления либо в виде интервала значений, если такое представление предусмотрено законодательством Российской Федерации или заданием на оценку.

Анализ рынка.

Для определения стоимости недвижимости оценщик исследует рынок в тех его сегментах, к которым относятся фактическое использование оцениваемого

объекта и другие виды использования, необходимые для определения его стоимости.

Анализ рынка недвижимости выполняется в следующей последовательности:

1. Анализ влияния общей политической и социально-экономической обстановки в стране и регионе расположения объекта оценки на рынок оцениваемого объекта, в том числе тенденций, наметившихся на рынке, в период, предшествующий дате оценки.

2. Определение сегмента рынка, к которому принадлежит оцениваемый объект. Если рынок недвижимости неразвит и данных, позволяющих составить представление о ценах сделок и (или) предложений с сопоставимыми объектами недвижимости, недостаточно, допускается расширить территорию исследования за счет территорий, схожих по экономическим характеристикам с местоположением оцениваемого объекта;

3. Анализ фактических данных о ценах сделок и (или) предложений с объектами недвижимости из сегментов рынка, к которым может быть отнесен оцениваемый объект при фактическом, а также при альтернативных вариантах его использования, с указанием интервала значений цен;

4. Анализ основных факторов, влияющих на спрос, предложение и цены сопоставимых объектов недвижимости, например, ставки доходности, периоды окупаемости инвестиций на рынке недвижимости, с приведением интервалов значений этих факторов;

5. Основные выводы относительно рынка недвижимости в сегментах, необходимых для оценки объекта, например, динамика рынка, спрос, предложение, объем продаж, емкость рынка, мотивации покупателей и продавцов, ликвидность, колебания цен на рынке оцениваемого объекта и другие выводы.

Объем исследований определяется оценщиком исходя из принципа достаточности.

5.3 Формы ответственности оценщика

Каждая цифра, написанная оценщиком в отчете должна быть обоснована. Ежегодно законодательство ужесточает требования, как к содержанию отчетов, так и к применяемым методам расчетов. К отчету об оценке обязательно должны быть приложены копии источников предложений объектов аналогов. Итоговая величина, получаемая оценщиком в процессе расчетов должна быть в пределах значений, выявленных в ходе анализа рынка. Если итоговая стоимость не входит в ценовые границы, выявленные в ходе анализа рынка, то оценка выполнена неверно. Все корректировки, применяемые при оценке, должны быть подтверждены. Если раньше оценщики могли исходя из личного опыта или из анализа рынка сделать вывод о том, как тот или иной ценообразующий показатель может повлиять на итог, то теперь этого сделать нельзя. Любая цифра должна быть подтверждена и обоснована.

В ходе осуществления профессиональной деятельности оценщик может быть привлечен к следующим формам ответственности:

1) Дисциплинарная ответственность.

Ст. 22.2 Федерального закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (далее – ФЗ «Об оценочной деятельности») предусматривает право СРОО «применять меры дисциплинарного воздействия, предусмотренные вышеуказанным Федеральным законом и внутренними документами саморегулируемой организации оценщиков, в отношении своих членов».

Ст. 24.4 ФЗ «Об оценочной деятельности» устанавливаются пределы, в которых СРОО может применять в отношении своих членов дисциплинарные взыскания, а также регламентируется общий порядок их применения.

Дисциплинарный комитет СРО обязан рассматривать жалобы и сформированные по итогам проведения проверок членов саморегулируемой организации оценщиков дела о нарушении ее членами требований настоящего Федерального закона, федеральных стандартов оценки, иных нормативных правовых актов Российской Федерации в области оценочной деятельности, стандартов и правил оценочной деятельности, правил деловой и профессиональной этики, требований о внесении обязательных взносов в саморегулируемую организацию оценщиков и дополнительных требований к порядку обеспечения имущественной ответственности своих членов и о применении в отношении ее членов мер дисциплинарного воздействия (далее - дела о применении мер дисциплинарного воздействия).

При рассмотрении жалоб и дел о применении мер дисциплинарного воздействия дисциплинарный комитет обязан приглашать на свои заседания с указанием даты, места и времени их проведения лиц, направивших жалобы, по результатам рассмотрения которых формируются дела о применении мер дисциплинарного воздействия, а также членов саморегулируемой организации оценщиков, в отношении которых рассматриваются дела о применении мер дисциплинарного воздействия. Уведомление указанных лиц осуществляется любым доступным способом, обеспечивающим возможность подтверждения факта уведомления, не позднее чем за десять дней до дня заседания дисциплинарного комитета.

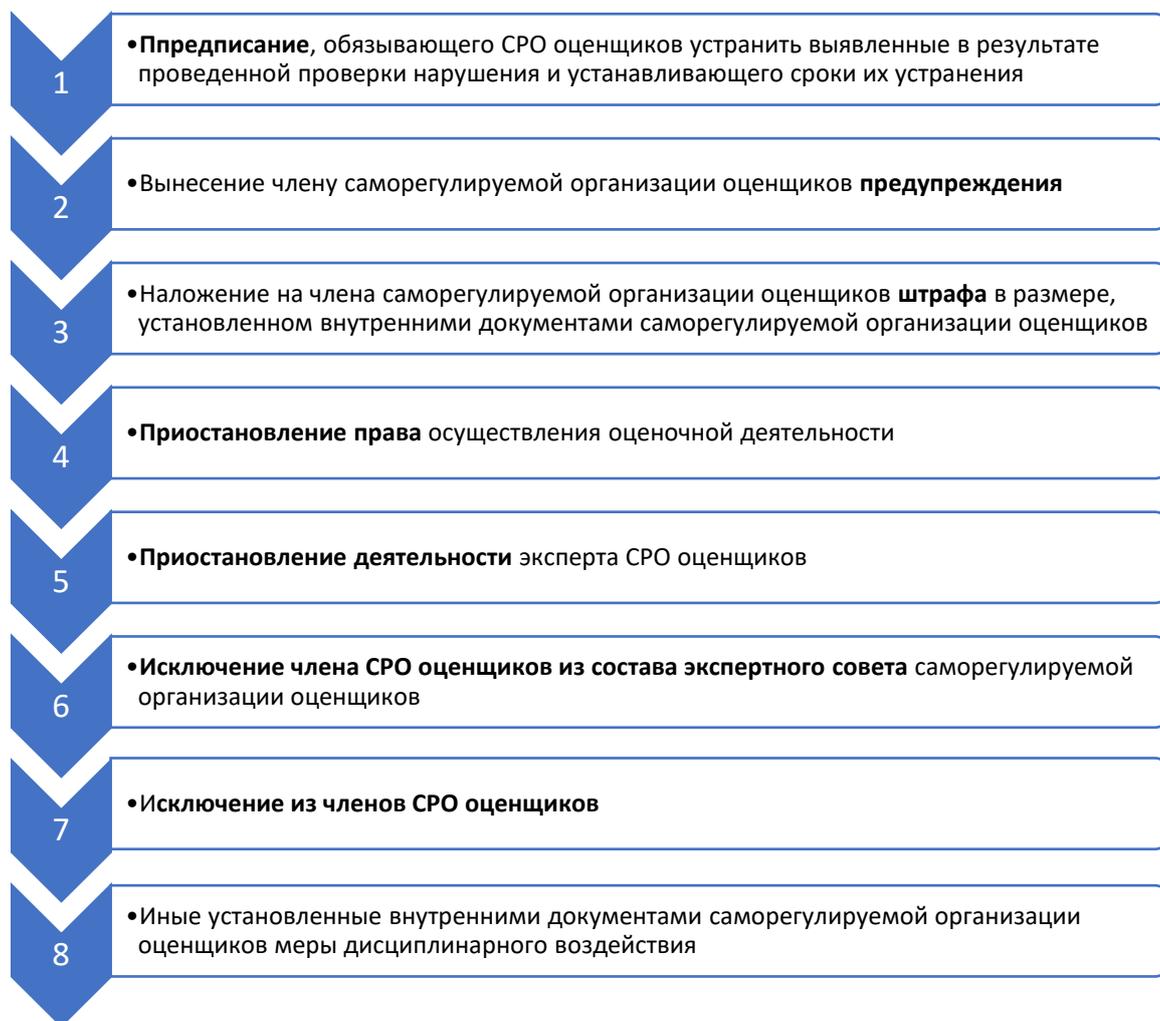


Рисунок 5.1 – Меры дисциплинарного взыскания оценщиков

Основанием для принятия дисциплинарным комитетом решения о применении меры дисциплинарного воздействия *в виде приостановления права осуществления оценочной деятельности является:*

– неоднократное в течение двух месяцев нарушение членом СРО оценщиков требований ФЗ № 135, а также внутренних документов саморегулируемой организации оценщиков о представлении в саморегулируемую организацию оценщиков информации и документов, необходимых для проведения плановой или внеплановой проверки;

– непредставление в саморегулируемую организацию оценщиков действующего договора обязательного страхования ответственности оценщика;

– применение повторно в течение одного года в отношении члена саморегулируемой организации оценщиков меры дисциплинарного воздействия с даты применения впервые меры дисциплинарного воздействия за нарушение им требований настоящего Федерального закона, федеральных стандартов оценки, иных нормативных правовых актов Российской Федерации в области оценочной деятельности, стандартов и правил оценочной деятельности, правил деловой и профессиональной этики, требований о внесении обязательных взносов в саморегулируемую организацию оценщиков и дополнительных

требований к порядку обеспечения имущественной ответственности членов саморегулируемой организации оценщиков;

- выявление факта несоответствия члена СРО оценщиков обязательному условию членства в СРО оценщиков, установленному абзацем четвертым части второй статьи 24 настоящего ФЗ № 135;

- иные основания, предусмотренные внутренними документами саморегулируемой организации оценщиков.

Основанием для принятия дисциплинарным комитетом решения о применении меры дисциплинарного воздействия *в виде рекомендации об исключении* из членов СРО оценщиков является:

- невыполнение предписания, обязывающего члена саморегулируемой организации оценщиков устранить выявленные нарушения в установленные сроки после применения меры дисциплинарного воздействия, повлекшей за собой приостановление права осуществления оценочной деятельности;

- выявление факта представления для приема в члены саморегулируемой организации оценщиков подложных документов;

- осуществление оценочной деятельности в период приостановления права ее осуществления;

- осуществление оценочной деятельности без наличия действующего договора обязательного страхования ответственности;

- проведение экспертизы отчетов в период приостановления деятельности эксперта саморегулируемой организации оценщиков;

- несоблюдение членом саморегулируемой организации оценщиков требований статьи 16 ФЗ № 135 в части независимости оценщика;

- применение более двух раз в течение одного года в отношении члена саморегулируемой организации оценщиков мер дисциплинарного воздействия за нарушение им требований ФЗ № 135, ФСО, иных нормативных правовых РФ в области оценочной деятельности, стандартов и правил оценочной деятельности, правил деловой и профессиональной этики, требований о внесении обязательных взносов в саморегулируемую организацию оценщиков и дополнительных требований к порядку обеспечения имущественной ответственности членов саморегулируемой организации оценщиков;

- не устранение членом саморегулируемой организации оценщиков факта несоответствия обязательному условию членства в саморегулируемой организации оценщиков, установленному абзацем четвертым части второй статьи 24 ФЗ № 135, в течение трех месяцев с даты выявления такого факта.

2) Гражданско-правовая ответственность.

В первую очередь, гражданско-правовая ответственность оценщика определяется размером убытков, которые могут быть причинены заказчику оценки или иному лицу недобросовестными действиями оценщика.

Статья 15 ГК РФ определяет, что убытки – это «расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило

бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода)».

Статья 24.6 конкретизирует данное положение: «убытки, причиненные заказчику, заключившему договор на проведение оценки, или имущественный вред, причиненный третьим лицам вследствие использования итоговой величины рыночной или иной стоимости объекта оценки, указанной в отчете, подписанном оценщиком или оценщиками, подлежат возмещению в полном объеме за счет имущества оценщика или оценщиков, причинивших своими действиями (бездействием) убытки или имущественный вред при осуществлении оценочной деятельности, или за счет имущества юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор».

В целях уменьшения степени риска не возмещения указанных убытков, законодателем введено положение о том, что СРОО «обязана предъявлять к своим членам требования об использовании следующих видов обеспечения такой ответственности:

- заключение договора обязательного страхования ответственности оценщика при осуществлении оценочной деятельности, размер страховой суммы в котором не может быть менее чем триста тысяч рублей;

- формирование компенсационного фонда саморегулируемой организации оценщиков, в который каждым членом саморегулируемой организации оценщиков должен быть внесен обязательный взнос в размере не менее чем тридцать тысяч рублей».

Однако отметим, что причинение убытков в размере, превышающем страховую сумму в 300 000 рублей, подлежит взысканию с оценщика, либо, если последний отказался от выплаты – за счет средств компенсационного фонда СРОО.

3)Административная отвесность.

Административная ответственность — вид юридической ответственности, который определяет обязанности субъекта претерпевать лишения государственно-властного характера за совершение административного правонарушения. Административная ответственность регламентируется Кодексом РФ об Административных Правонарушениях

В качестве примера привлечения оценочной компании к административной ответственности приведем Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 23.10.2012 по делу № А56-25491/2012. В данном деле по жалобе физического лица Управление Роспотребнадзора привлекло оценочную компанию к административной ответственности за совершение следующих правонарушений:

- оказание услуг, не соответствующих требованиям нормативных правовых актов, устанавливающих порядок (правила) выполнения работ либо оказания населению услуг, что образует состав части 1 статьи 14.4 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

- введение в заблуждение относительно потребительских свойств, качества товара (работы, услуги), что образует состав статьи 14.7 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

Суд согласился с оценкой действий оценщика, данных Управлением Роспотребнадзора, и оставил в силе решение о привлечении к административной ответственности и наложении штрафа.

4) Уголовная ответственность.

Действующая редакция Уголовного кодекса Российской Федерации не содержит состава преступления, объективная сторона которого состоит в нарушении норм законодательства об оценочной деятельности.

Однако отметим, что, косвенно, деятельность по оценке может породить совершение оценщиком преступлений в сфере экономической деятельности, например, мошенничества, то есть хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием, ответственность за совершение, которого предусмотрена ст. 159 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Отметим, что «обман как способ совершения хищения или приобретения права на чужое имущество, ответственность за которое предусмотрена статьей 159 УК РФ, может состоять в сознательном сообщении заведомо ложных, не соответствующих действительности сведений либо в умолчании об истинных фактах, либо в умышленных действиях (например, в предоставлении фальсифицированного товара или иного предмета сделки, использовании различных обманных приемов при расчетах за товары или услуги или при игре в азартные игры, в имитации кассовых расчетов и т.д.), направленных на введение владельца имущества или иного лица в заблуждение» (см. п. 2 Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2007 № 51 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате»). Таким образом, действия оценщика по составлению заведомо недостоверного отчета об оценке могут быть квалифицированы как обман, который, в свою очередь, может стать результатом мошенничества.

Тема 6 Консалтинговая деятельность

Консалтинг — это предоставление экспертных знаний за плату с целью помочь менеджменту достичь поставленных целей в бизнесе. Консультации используют, когда компании требуется внешнее экспертное мнение относительно решений.

Допустим, вы хотите усовершенствовать процесс продаж, поставить работу в отделе «на поток». Для этого приглашаете консультанта, который:

- изучает продукты и рынок;
- изучает существующий процесс продажи, слушает звонки, анализирует данные CRM и т. д.
- создает или помогает создать регламент отдела продаж;
- пишет новые скрипты продаж;
- помогает найти новых сотрудников;
- организует тренинги для сотрудников, знакомит их с новым порядком.

И делает массу других вещей, которые требуются конкретному заказчику.

Консалтинговое агентство — это компания, которая обладает экспертными знаниями в определенных сферах ведения бизнеса и предоставляет своим клиентам консультации об этих сферах. Агентство рассматривает комплекс вопросов бизнеса и их взаимодействие, выявляют проблемные места и предлагает, как исправить эти проблемы.

По сути, консалтинг — это эксперты и аналитики на аутсорсе (утсорсинг — передача организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области). Они нужны компаниям, у которых нет в команде профильных специалистов и нет времени этих специалистов искать. А также тем, кому нужен взгляд со стороны, не искаженный работой в штате.

Ранее под консалтинговыми услугами подразумевался финансовый и бухгалтерский аудит, но сейчас сформировался тренд на понимание бизнеса в целом. Консалтинговые агентства ориентируются на предоставлении бизнесу полного комплекса услуг, включая и финансовый блок, и ряд других вопросов.

Виды консалтинга:

1. Управленческий консалтинг — помогает понять, какие аспекты уязвимы и корректирует работу в целом. Проще говоря, речь идет о масштабном SWOT-анализе, который дает взгляд со стороны на основании исследования всей информации о компании.

SWOT-анализ — это метод стратегического планирования. Он используется, чтобы помочь человеку или организации определить свои сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, связанные с конкуренцией или планированием проекта.

Если говорить коротко, суть анализа в том, что человек или группа специалистов фиксируют все факторы, влияющие на бизнес и деятельность. Уже на их основе делаются выводы о перспективах развития компании или ситуации. SWOT-анализ — гибкий инструмент, поэтому подходит для оценки в совершенно разных сферах:

- экономике;
- управлении городами, регионами и даже странами;
- науке;
- государственных учреждениях и партиях и т. д.

Впервые этот термин прозвучал в 1963 году на форуме по проблемам бизнес-политики. Поэтому мы опишем SWOT-анализ именно с точки зрения интересов компании.

SWOT — это аббревиатура, которая состоит из следующих понятий:

- S (Strengths) — сильные стороны, характеристики бизнеса, которые выгодно отличают его на фоне конкурентов;
- W (Weaknesses) — слабые стороны, которые делает компанию уязвимой по отношению к другим игрокам;
- O (Opportunities) — возможности, элементы окружения, которые компания может использовать для развития;

- Т (Threats) — угрозы, элементы окружения, которые могут нанести ущерб бизнесу.

Эти составляющие делятся на факторы внешней и внутренней среды. В первом случае речь обычно о характеристиках бизнеса, на которые он может повлиять. Во втором — о факторах, которые можно только обыграть или попытаться нейтрализовать.

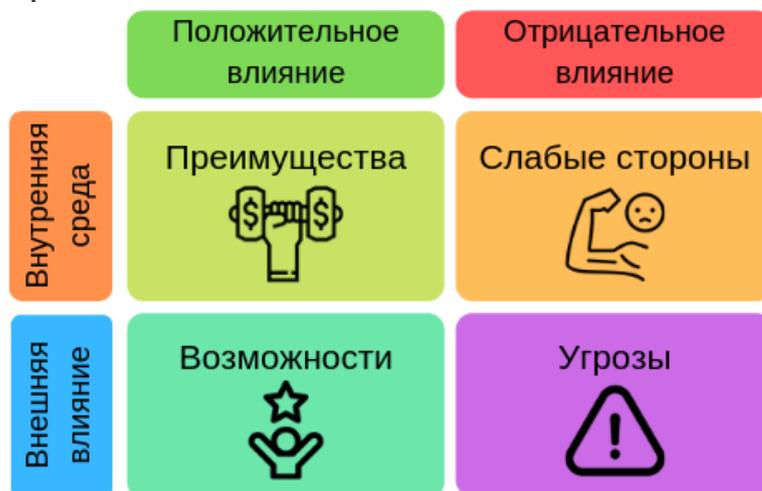


Рисунок 6.1 – Матрица SWOT-анализа

2. Финансовый консалтинг.

Во время финансового консалтинга подрядчик изучает информацию о денежных средствах, упорядочивает ее и предлагает, как улучшить финансовое положение. В зависимости от потребностей заказчика, речь может идти хоть об аудите и «наведении порядка» в документации, хоть о формировании финотдела в компании. Сюда также входят: бухгалтерский консалтинг; налоговый аудит; консультации касательно инвестиций и т. д.

3. Кадровый консалтинг.

В кадровый консалтинг входит весь комплекс вопросов, касающихся непосредственно сотрудников, их взаимодействия друг с другом и с клиентами. Эксперты анализируют сложившуюся корпоративную культуру и деловую этику. А затем предлагают, как их улучшить, чтобы поднять продуктивность.

В рамках этой услуги могут проходить:

- ассесмент текущих сотрудников (**ассесмент** — это набор заданий, ролевых и деловых игр, интервью и других методов оценки, которые позволяют работодателю максимально структурированно, комплексно и объективно оценить кандидата);
- анализ и совершенствование кадровой политики;
- анализ кадровых документов, их упорядочивание;
- внедрение инструментов для повышения продуктивности и т. д.

4. Юридический консалтинг.

Любая компания сталкивается с бюрократией и необходимостью решать юридические вопросы. Чтобы встречи с госорганами не тормозили процессы, необходимо всегда содержать документы в порядке. Иметь копии всех справок, свидетельств, договоров и решений, а также правильно хранить их оригиналы.

Юридический консалтинг может потребоваться тем, чьи дела ранее вели разные юридические подрядчики. Консалтинговое агентство может усовершенствовать юридическую структуру и привести работу в соответствие с постоянно меняющимися нормами. Также к такому консалтингу обращаются при выходе на рынки других стран, ведь даже высококлассные юристы в штате могут упустить нюансы, известные компаниям внутри целевой страны.

5. Обучающий консалтинг.

Сюда входят лекции, семинары и тренинги для сотрудников, а также менторство (это процесс взаимодействия более опытного в чем-либо человека с менее опытным, при котором первый передает второму свою экспертизу (знания, навыки, умения в рамках своего мастерства) и коучинг (метод тренировки, в процессе которой человек, называемый «коуч» (по-русски - тренер), помогает обучающемуся достичь некой жизненной или профессиональной цели) для руководителей. Зачастую обучающий консалтинг дополняет какой-либо другой вид консалтинга. Например, при формировании и внедрении корпоративной культуры, консалтинговое агентство может организовать тренинги для сотрудников, чтобы те лучше поняли суть и смысл новых правил.

Этапы работы консалтингового агентства.

Консалтинг — это индивидуальная услуга, которая в каждом конкретном случае производится уникально. Но есть некий общий путь, по которому строится сотрудничество.

- **Презентация, бриф.** Как и при заказе любой индивидуальной услуги, работа начинается со знакомства. Подрядчик презентует свои возможности, а заказчик заполняет бриф, в котором кратко описывает свои потребности.

- **Подписание NDA (non-disclosure agreement, соглашение о неразглашении).** Консалтинговые агентства обычно работают с конфиденциальной информацией клиента, поэтому прежде чем озвучивать конкретные цифры и обсуждать бизнес-процессы, подписывают договор о неразглашении данных.

- **Формирование целей.** После подписания NDA заказчик может более открыто говорить с консультантом, а значит — сформировать конкретные, измеримые и выполнимые цели для агентства.

- **Реализация проекта.** Консультанты работают над достижением поставленными целями.

- **Последующая работа.** Если заказчик доволен результатом, он может заказать последующие работы над улучшением других аспектов.

**Вопросы к промежуточной аттестации по дисциплине «Риэлторская,
оценочная и консалтинговая деятельность в сфере земельно-
имущественного комплекса»**

1. Цели риэлторской деятельности
2. Какими знаниями должен обладать риэлтор
3. Этические нормы риэлторской деятельности
4. Портрет успешного риэлтора
5. Классификация риэлторов по стилю общения
6. В чем заключаются сложности работы риэлтора
7. Конституционные и гражданские права и свободы
8. Конституционные и гражданские обязанности гражданина РФ
9. Признаки сделок
10. Классификация сделок по количеству сторон
11. Классификация сделок по наличию (отсутствию) встречного предоставления
12. Классификация сделок по форме и способу совершения
13. Виды доверенностей
14. Классификация сделок по способу передачи прав
15. Принципы работы агентства недвижимости
16. Классическая схема работы агентства недвижимости
17. Классификация риэлторских компаний
18. Этапы работы риэлтора
19. Схема подписания договора оказания услуг по продаже недвижимости
20. Правила телефонных контактов для риэлторов
21. Предпродажная подготовка квартиры
22. Задаток при покупке недвижимости
23. Сделки, подлежащие государственной регистрации
24. Права, подлежащие государственной регистрации
25. Порядок регистрации сделок и прав на недвижимое имущество в Росреестре
26. Комплект документов, необходимых для регистрации договора или права на недвижимое имущество
27. Способы, предоставления документов в Росреестр при регистрации договора или права на недвижимое имущество
28. Сроки государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с недвижимостью
29. По каким основаниям сделка может быть признана судом недействительной
30. Абсолютная недействительность сделки

31. Оспоримые сделки
32. Последствия недействительности сделок
33. Мошенничество при сдаче квартиры
34. Мошеннические схемы при покупке и продаже квартир
35. Мошенничество на рынке коммерческой недвижимости
36. Правовые основы оценочной деятельности
37. В каких случаях проведение оценки является обязательным условием совершения сделки
38. Способы осуществления оценочной деятельности оценщиком
39. Классическая схема работы оценочной компании
40. Принципы составления отчета об оценке
41. Какие сведения должен содержать отчет об оценке вне зависимости от вида объекта оценки
42. Процесс осмотра объекта оценки
43. Процесс анализа рынка недвижимости при определении стоимости недвижимости
44. Формы ответственности оценщика
45. Консалтинговая деятельность