



Гильдия риэлторов № 7 (86) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2018!

Лучший орган системы сертификации РГР 2018!



ВЕСТНИК ГРМО

июль 2018



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•Исполнительный директор ГРМО и руководитель партнерской группы по ипотечным программам ПАО "Евразийский банк" провели рабочую встречу.....	стр. 4
•26 июля 2018 года ГРМО и РНКБ провели рабочую встречу.....	стр. 4
•20 июля 2018 года Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провела рабочую встречу с РНКБ.....	стр. 5
•ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "Портал Недвижимость" (г.Подольск).....	стр. 6
•Вице-президент ГРМО Власенко Сергей Владимирович возглавил комитет РГР по мультилистингу.....	стр. 7
•Профстандарт прошёл антикоррупционную экспертизу!.....	стр. 8
•Раменское агентство недвижимости "Удачный выбор" предлагает льготные условия по ипотечным программам банка ДельтаКредит.....	стр. 8
•ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "ЗелЖилСервис" (г.Зеленоград).....	стр. 8
•О Системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости в рамках XXII Национального конгресса рассказал вице-президент РГР и вице-президент ГРМО Андрей Хромов.....	стр. 9

Новости обучения:

• 28 июня 2018 года в Электростали прошел бесплатный мастер-класс Владимира Димитриадиса.....	стр. 11
---	-------------------------

Новости РГР:

•Агентства недвижимости подписали соглашения о мультилистинговой системе и совместных сделках!.....	стр. 12
•4 июля 2018 года в Нижнем Новгороде состоялся семинар «Все о налогообложении в сфере недвижимости в 2018 году».....	стр. 13
•Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов отпраздновала свой двадцать третий день рождения.....	стр. 13
•Вышел в свет июльский выпуск Вестника РГР!.....	стр. 14



Содержание:

Статьи, оценка, мнения:

- Голубева Л.Л., президент Серпуховской гильдии риэлторов: Как заключить договор с риэлтором - основные ошибки и способы их избежать..... [стр. 15](#)
- Аттестованные специалисты ГРМО для портала "Квартирные истории": Как правильно выбрать банк для получения ипотечного кредита..... [стр. 17](#)
- Мнение эксперта: Рябчиков С.И., аттестованный специалист ГРМО - за год цены в Раменском снизились на 8-12%..... [стр. 19](#)
- Голубева Любовь Леонидовна, президент Серпуховской гильдии риэлторов: В чем преимущества альтернативной сделки?..... [стр. 20](#)

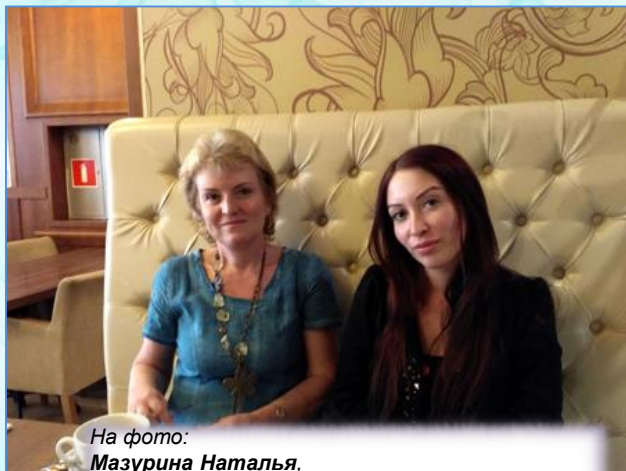
Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет 85-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за июнь 2018 года..... [стр. 22](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 23](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 24](#)

**Исполнительный директор ГРМО
и руководитель партнерской
группы по ипотечным программам
ПАО "Евразийский банк" провели
рабочую встречу**



На фото:
Мазурина Наталья,
исполнительный директор ГРМО;
Исмагилова Юлия,
руководитель партнерской группы по
ипотечным программам ПАО "Евразийский банк"

26 июля 2018 года в Москве состоялась встреча **Мазуриной Натальи Юрьевны,** исполнительного директора ГРМО с **Юлией Исмагиловой,** руководителем партнерской группы по ипотечным программам **ПАО "Евразийский банк"**!

Гильдия риэлторов Московской области активно продолжает развивать сотрудничество с банками! В каждом банке обязательно есть свои специфические уникальные банковские продукты, которые помогают клиентам компаний - членов Гильдии риэлторов Московской области оказать квалифицированную помощь каждому клиенту!

Публичное акционерное общество «Евразийский банк» было зарегистрировано в 1992 году.

Размер уставного капитала Банка на 01 апреля 2018 года составляет 1 239 210 000 руб.

Банк является:
членом Системы обязательного страхования вкладов;
- участником торгов на валютном и фондовом рынках ПАО "Московская биржа ММВБ-РТС";
- международной финансовой сети S.W.I.F.T.;
- членом саморегулируемой организации «Национальная Финансовая Ассоциация» (НФА) с 03 марта 2006 года.

Публичное акционерное общество «Евразийский банк» присоединен к [Кодексу](#) этических принципов банковского дела Ассоциации российских банков и руководствуется положениями Кодекса.
Преимущества Банка:

- Вознаграждения за клиента
- Кредитование граждан других стран!
- Кредитование собственников бизнеса
- Кредитная история до 2014 г. не рассматривается
- Ипотека по 2 документам! (при первоначальном взносе от 35 %)
- Минимальный стаж от 1 мес. (при условии прохождения испытательного срока и стаж в данной сфере деятельности от 1 года) или минимальный стаж от 6 мес.
- Возможен кредит под залог имеющейся недвижимости
- Рефинансирование ипотечного кредита по ставке 8,75% или 9% + возможен потребительский кредит по ставке 9%
- Акции с застройщиками (при покупке новостройки - фиксированная ставка 8,75%, список застройщиков уточняйте у менеджера).

На встрече обсудили возможные направления развития сотрудничества компаний - членов Гильдии риэлторов Московской области с Банком.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**26 июля 2018 года ГРМО и РНКБ
провели рабочую встречу**

26 июля 2018 года в Московском офисе [Российского Национального коммерческого банка \(РНКБ\)](#) **Мазурина Наталья Юрьевна,** исполнительный директор ГРМО встретила с **Глазуновым Валерием Петровичем,** заместителем директора по работе с партнерами РНКБ.

В рамках встречи обсуждались основные направления развитие сотрудничества между агентствами недвижимости, входящими в Гильдию риэлторов Московской области и РНКБ и преимущества работы с банком. [Скачать презентацию>>>.](#)

РНКБ является ведущим кредитным учреждением, обеспечивающим покупку



недвижимости в Республике Крым с использованием ипотечных средств. Банк уделяет большое внимание проверке юридической чистоты объектов и обеспечивает выдачу ипотечных кредитов гражданам, желающим приобрести недвижимость в Крыму.



На фото:
Воронкова Дарья Анатольевна,
главный специалист РНКБ;
Мазурина Наталья Юрьевна,
исполнительный директор ГРМО;
Глазунов Валерий Петрович,
заместитель директора по работе
с партнерами РНКБ

О деятельности РНКБ:

РНКБ Банк (ПАО) – один из ключевых банков Крыма, основан в 1992 году. В 2014 году РНКБ стал первым российским банком, функционирующим на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя. Единственным акционером Банка является государство, 100% акций принадлежат Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом (Росимущество).

Основная цель Банка – предоставление каждому клиенту полного комплекса самых современных банковских продуктов и услуг при постоянном внедрении новейших достижений в области информационных технологий, совершенствовании бизнес-процессов и повышении уровня сервиса.

Банк обладает разветвленной сетью отделений (порядка 180) и устройств самообслуживания (более 1500), крупнейшей на территории Крыма. РНКБ обслуживает более 1,6 миллиона физических лиц и 52 тысячи корпоративных клиентов.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

20 июля 2018 года Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района провела рабочую встречу с РНКБ



В Раменском офисе группы компаний «Кредит-Центр» прошла встреча членов [Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района \(ГРЖР\)](#) с представителями [Российского Национального коммерческого банка \(РНКБ\)](#): **Балацкой Владиславой Александровной**, директором Дирекции ипотечного кредитования РНКБ, и **Глазуновым Валерием Петровичем**, заместителем директора по работе с партнерами РНКБ.



РНКБ является ведущим кредитным учреждением, обеспечивающим покупку недвижимости в Республике Крым с использованием ипотечных средств. Банк уделяет большое внимание проверке юридической чистоты объектов и обеспечивает выдачу ипотечных кредитов гражданам, желающим приобрести недвижимость в Крыму.

В рамках встречи обсуждалось развитие



сотрудничества между
агентствами недвижимости, входящими в ГРЖР,
и РНКБ.



**Во встрече участвовали руководители и
сотрудники агентств недвижимости,
входящих в ГРЖР:**

ООО «АВАНГАРД» (г.Раменское, г.Жуковский),
ООО «Удачный выбор» (г.Раменское),
АО «Кредит-Центр» (г.Раменское),
ООО «ОБЛАСТЬ» (г.Раменское), ООО «Зелёный
город» (г.Раменское), ООО «Сто ключей»
(Раменский офис).



На встрече рассказывали о преимуществах
работы с банком. [Скачать презентацию>>>](#).

О деятельности РНКБ:

РНКБ Банк (ПАО) – один из ключевых банков
Крыма, основан в 1992 году. В 2014 году РНКБ
стал первым российским банком,
функционирующим на территории Республики
Крым и города федерального значения
Севастополя. Единственным акционером Банка
является государство, 100% акций принадлежат
Российской Федерации в лице Федерального



*агентства по управлению государственным
имуществом (Росимущество).*

*Основная цель Банка – предоставление
каждому клиенту полного комплекса самых
современных банковских продуктов и услуг при
постоянном внедрении новейших достижений
в области информационных технологий,
совершенствовании бизнес-процессов и
повышении уровня сервиса.*

*Банк обладает разветвленной сетью
отделений (порядка 180) и устройств
самообслуживания (более 1500), крупнейшей на
территории Крыма. РНКБ обслуживает более
1,6 миллиона физических лиц и 52 тысяч
корпоративных клиентов.*

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ГРМО проведена процедура
аттестации специалистов и
сертификации услуг ООО "Портал
Недвижимость" (г.Подольск)**



**18 июля 2018 года ГРМО проведена
процедура аттестации специалистов**



ООО "Портал Недвижимость",
руководитель **Митин Антон Александрович.**
Общество с ограниченной ответственностью
«Портал Недвижимость» основано в 2012 году.



С 2012 года компания успешно помогает своим клиентам в вопросах аренды, продажи, обмена, покупки квартир в городе **Подольске и Подольском районе**. Специалисты компании регулярно проводят мониторинг рынка недвижимости и доносят до своих клиентов только самые выгодные и актуальные предложения. Собственная база данных агентства Портал насчитывает до пятисот квартир, загородных домов и нежилых помещений по Варшавскому направлению.

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения "риэлтор". Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов (reestr.rgr.ru)**.

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг **ООО "Портал Недвижимость"**.

Сертификацию и аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Вице-президент ГРМО Власенко Сергей Владимирович возглавил комитет РГР по мультилистингу



Летом 2018 года в Российской Гильдии Риэлторов (РГР) появился комитет по мультилистингу (МЛС), который возглавил **Власенко Сергей Владимирович**, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), руководитель Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис».



Власенко Сергей Владимирович,
председатель комитета РГР по мультилистингу, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО)

Главным результатом работы нового комитета должны стать **запуск и развитие мультилистинговых систем на всех локальных рынках, а затем и формирование федеральной МЛС**.

Первый шаг на пути к цели — получить обратную связь от риэлторов в регионах, узнать, каков их опыт работы с МЛС, чтобы потом обобщить эту информацию и разработать полезные рекомендации. Именно поэтому комитет РГР по мультилистингу просит членов Гильдии ответить на несколько вопросов.

- Знаете ли вы, что такое МЛС?
- Какая средняя комиссия в вашем агентстве недвижимости и городе?
- Есть ли внутри вашего АН МЛС?
- В какой пропорции делятся комиссионные между агентами в вашей компании?
- Работают ли ваши агенты в МЛС с агентами других компаний в вашей локации и в какой пропорции вы делите комиссионные?
- При разделе комиссии внутри агентства 50/50, готовы ли Вы делиться в такой же пропорции



во внешнем МЛС? Либо пропорция должна быть иной? Укажите какой.
- При отсутствии МЛС, есть ли у вас готовность начать работу по ее запуску с поддержкой комитета?

- Способствует ли Ассоциация развитию МЛС в вашем регионе?

Просьба присылать ответы на почту:

vlaskenko1970@yandex.ru с указанием в теме письма - "МЛС".

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Профстандарт прошёл антикоррупционную экспертизу!



Состоялась встреча рабочей группы по разработке профессионального стандарта «Специалист в сфере Недвижимости». Согласно очередному этапу принятия документа, были получены замечания и предложения от профильных министерств и ведомств, отчёт о антикоррупционной экспертизе. Всего было высказано около 30 предложений. Так, согласно письму Виктории Абрамченко заместителя Министра экономического развития Российской Федерации, руководителя Росреестра, в профстандарте необходимо уточнить умения агентов работать с электронными базами данных, а именно - умение заказывать электронные выписки из ЕГРН.

После составления таблицы разногласий и обосновании выводов, рабочая группа так или иначе приняла половину предложений ФОИВов и комитетов. Профстандарт сдан в Минтруд

на следующую итерацию.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Раменское агентство недвижимости "Удачный выбор" предлагает льготные условия по ипотечным программам банка ДельтаКредит



12 июля 2018 года в офисе раменского агентства недвижимости ООО "Удачный выбор" состоялась встреча с представителем банка ДельтаКредит **Юлией Исмаиловой**. Банк предлагает интересный формат партнерского сотрудничества.

Одобрение ипотеки клиентов агентства недвижимости становится ещё проще и быстрее, к тому же с приятным бонусом в виде снижения процентной ставки на 0,25%.

Банк ДельтаКредит предоставляет возможности покупки квартиры и дома, предлагает услуги по рефинансированию. В ассортименте банка представлены различные программы по ипотечному кредитованию.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "ЗелЖилСервис" (г.Зеленоград)

11 июля 2018 года ГРМО проведена



процедура аттестации специалистов **ООО "ЗелЖилСервис"**, генеральный директор **Овчинников Николай Николаевич**.



ООО "ЗелЖилСервис" основано 13 января 1995 года. Компания предоставляет огромный перечень услуг в сфере недвижимости на территории Москвы и Московской области.



Руководство и сотрудники компании регулярно проходят процедуру аттестации, чем подтверждают высокий уровень своей профессиональной подготовки.

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения "риэлтор". Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов (reestr.rgr.ru)**.

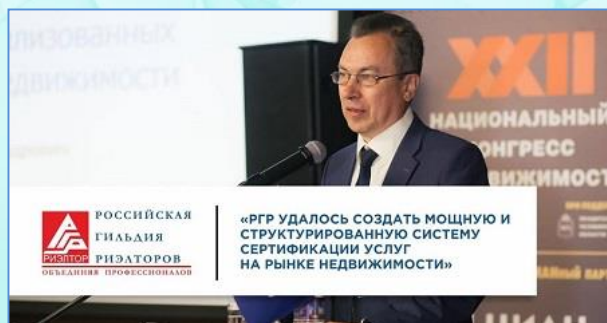
В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг

ООО "ЗелЖилСервис".

Сертификацию и аттестацию проводил Руководитель направления по сертификации, аттестации и развитию Гильдии – **Макин Сергей**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

О Системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости в рамках XXII Национального конгресса рассказал вице-президент РГР и вице-президент ГРМО Андрей Хромов



На пленарном заседании XXII Национального конгресса по недвижимости вице-президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР), вице-президент Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) **Хромов Андрей Александрович** выступал с докладом о Системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости. Специально для тех, кто пропустил мероприятие в Челябинске, РГР приводит выдержки из выступления Андрея Хромова.

Три формы регулирования

Риэлторское сообщество проходило через три формы взаимоотношений на рынке:

- с 1990 по 1996 годы не было никакого регулирования;
- с 1996 по 2002 годы было лицензирование;
- с 2002 года по настоящее время – у нас добровольное саморегулирование.

Андрей Александрович пояснил, что в формате обязательного саморегулирования и обязательного членства в СРО сообществу риэлторов пожить и испытать его на своей практике так и не довелось. Однако существует



и успешно работает Система добровольного саморегулирования, созданная Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году. В ней нашли отражение и лицензирование, и обязательное саморегулирование, а точнее содержащиеся в этих формах нормы и принципы.

Восемь элементов идеальной системы саморегулирования

Если проанализировать требования к саморегулированию, которые содержатся в различных законах и нормативных актах, то можно выделить восемь элементов, которые описывают идеальную систему и ее функции:

- Наличие стандартов — профессиональных и этических.
- Базовая подготовка и периодическое повышение квалификации на основе специальных учебных программ.
- Экзамен — первичная аттестация и переаттестация.
- Обеспечение имущественной ответственности субъекта предпринимательской и/или профессиональной деятельности.
- Наличие органов и процедур контроля за соблюдением стандартов и правил.
- Дисциплинарное воздействия за нарушение стандартов и требований.
- Наличие органов и процедур разрешения споров между потребителями и поставщиками услуг.
- Наличие органов и процедур разрешения споров между поставщиками услуги, то есть защита добросовестной конкуренции.

В Системе добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости реализована та самая модель из восьми элементов идеальной системы регулирования. РГР удалось создать мощную и структурированную систему.

Центральные элементы

Фундамент системы саморегулирования РГР - это стандарты. Основным является Национальный стандарт «Услуги брокерские. Общие требования».

Не менее важный элемент - это Единый реестр сертифицированных агентств и аттестованных специалистов рынка недвижимости. С его появлением потребители получили понятный и удобный ориентир, инструмент выбора и проверки агентства недвижимости или конкретного агента. В то же время участники рынка стали стремиться попасть в Единый

реестр, поскольку по своей сути он является поисковой системой, ориентированной на потребителей.

Цифры и показатели

Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости сегодня представлена в 62% регионах России. В ней почти 1,5 тыс. сертифицированных офисов агентств недвижимости и более 14 тыс. аттестованных специалистов. Система регулируется нормами 22-х стандартов и положений.

В структуру входят:

- 44 территориальных органа по сертификации;
- 220 экспертов по сертификации;
- 46 аттестационных комиссий;
- 44 учебных заведения;
- 5 страховых компаний.

Система добровольного саморегулирования в риэлторской отрасли России реализована и последовательно развивается, даже несмотря на то, что нет внешнего принуждения, например, со стороны государства, к исполнению ее требований.

Она включает в себя все необходимые элементы и механизмы, которые обеспечивают защиту потребителей, качество услуги и добросовестную конкуренцию. Все это составляет основу цивилизованных отношений на рынке недвижимости.

Прочитать все материалы вестника «Профессионал РГР» можно [на сайте Российской Гильдии Риэлторов>>>](#)



Гильдия риэлторов Московской области - Лауреат в номинации [«Лучший орган сертификации Российской Гильдии Риэлторов 2018»](#)

Гильдия риэлторов Московской области Лауреат в номинации [«Лучшее профессиональное объединение РГР 2018»!](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

**28 июня 2018 года в Электростали
прошел бесплатный мастер-класс
Владимира Димитриадиса**



28 июня 2018 года некоммерческое партнерство «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» при поддержке Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) провело мастер-класс признанного эксперта в области управления и организации продаж на рынке недвижимости Владимира Димитриадиса! Тема мастер-класса: «Как заключать эксклюзивный договор по правильной цене?»»

Спикер: Владимир Димитриадис - президент компании «Приоритет», один из ведущих бизнес-тренеров страны в сфере недвижимости, член Национальной Ассоциации Риэлторов (НАР, США), сертифицированный член Ассоциации CRB (США)

Мастер-класс проводился для: - руководителей агентств недвижимости и отделов продаж,

- опытных и начинающих агентов по недвижимости,

- стажеров риэлторских компаний.

Для членов ГРМО и Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» участие в мастер-классе было бесплатным.

На мастер-классе Владимир Димитриадис рассказывал об основных принципах продажи недвижимости в больших объёмах. Основная цель мероприятия – приобретение навыков профессионального продавца недвижимости и заключение эксклюзивных договоров

с клиентами. Обучение проходило в режиме интенсивного тренинга. Слушатели узнавали новый материал и тут же, используя специальные сценарии диалогов, решали задачи, связанные со своим бизнесом. Обучение максимально приближено к практике. Автор и ведущий мастер-класса стремился к тому, чтобы в конце обучения каждый его участник знал, что и в какой последовательности он станет делать, чтобы внедрить новые навыки продаж, как заключать эксклюзивные договора и, главное, как это делать по правильной цене.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Агентства недвижимости подписали соглашения о мультиистинговой системе и совместных сделках!



23 июля состоялось важное, знаменательное событие для рынка недвижимости Владимирской области!

Профессионалы рынка, крупнейшие Агентства недвижимости подписали соглашения о Мультиистинговой Системе и Системе Совместных Сделок!

Первыми, участниками стали Агентства недвижимости - члены профессионального объединения «Владимирская Палата Риэлторов» vpr33.ru



Мультиистинг - система взаимодействия Профессиональных участников [рынка недвижимости](http://vpr33.ru), в которой Агентство Недвижимости, заинтересованное в быстрой продаже своих объектов готово поделиться частью своей комиссии и привлекает другие агентства к возмездному сотрудничеству в поиске покупателя в счет своей комиссии. Немного истории: В конце XVII века в США риэлторы собирались в офисах местных компаний и обменивались информацией об объектах недвижимости, которые они хотели бы продать. Риэлторы договорились между собой -



выплачивать материальную компенсацию тем, кто поможет продать недвижимость. Так появился сервис мультиистинга, основной принцип которого: Помоги продать мне, я помогу продать тебе (Help me sell my inventory and I'll help you sell yours). (Источник Википедия) Этот сервис успешно используется во многих странах мира: США, Канада, Великобритания, Чехия, Италия, Австралии и др. Самое важное, что очевидные выгоды от этих сервисов получают не только Агентства Недвижимости - участники МЛС и Совместных Сделок, которые смогут быстрее реализовывать объекты, использовать в работе общую базу объектов и получать гарантированное вознаграждение, но и конечные потребители услуги - Клиенты. Клиенты, обратившиеся к участнику МЛС и Совместных Сделок получают качественную услугу, в максимально быстрые сроки, безусловно по более привлекательной цене и с минимальными расходами! Более того - все участники - это профессионалы рынка недвижимости, имеющие Сертификаты, Аттестаты Агентов и Брокеров а также профессиональную страховку, что гарантирует чистоту и безопасность сделок! Такой шаг крайне важен для нашего региона и позитивно отразится на ситуации на рынке недвижимости в целом!

С документами по МЛС и Совместным Сделкам, а также списком участников сервисов Вы можете ознакомиться на сайте NMLS.RU Приглашаем все агентства недвижимости присоединиться к Соглашениям о МЛС и Совместных Сделках! По вопросам присоединения к названным обращаться к Исполнительному директору НП "Владимирская палата риэлторов" Самойлову Сергею Николаевичу: 8 (904) 251 75 20, vladpalata@yandex.ru



4 июля 2018 года в Нижнем Новгороде состоялся семинар «Все о налогообложении в сфере недвижимости в 2018 году»



Ведущий семинара, Вице-президент НП «НГСР» Соловьева Елена Николаевна рассказала участникам:

- Об имущественных налоговых вычетах при покупке недвижимости.
- Как снизить налоги при продаже квартиры.
- Как учитывается материнский капитал, совместная собственность супругов при налогообложении сделок с недвижимостью.
- Какие налоги необходимо заплатить в 2018 году (за квартиру, землю, дачу, дом) и какие существуют льготы по оплате налогов.
- Кто и когда должен подать декларации при сделках с недвижимостью.
- Семинар прошел в форме продуктивного диалога, показателем чего, являлось большое количество вопросов по конкретным ситуациям от участников семинара и получение ими ответов на существующие вопросы.

Организаторам и участникам удалось создать теплую и дружескую атмосферу!

www.nngsr.ru

Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов отпраздновала свой двадцать третий день рождения

Празднование прошло в кругу коллег, друзей и партнеров Гильдии на территории коттеджного поселка [«Лесная Жемчужина»](#) на Горьковском море.



12 июля 2018 года Нижегородская Гильдия Сертифицированных Риэлторов отметила свой 23-й День рождения.

Участниками мероприятия стали руководители и собственники крупнейших агентств недвижимости Нижегородской области, представители застройщиков, ведущих банков и экспертов сферы недвижимости. В этот день прозвучало множество поздравлений и пожеланий от наших друзей и партнеров.

На торжественной части мероприятия выступили партнеры Гильдии.

Участникам мероприятия были показаны видеоролики об истории создания НГСР, о людях, которые участвовали в развитии Гильдии, а также о тех, кто вносит свой личный вклад в продвижение Гильдии в настоящее время. Все присутствовавшие отметили важный вклад Гильдии в создание цивилизованного рынка недвижимости Нижегородского региона.

Членами Совета НГСР была отмечена работа председателя Комитета по членству **Гладышевой Альбины Константиновны**. Альбина Константиновна была награждена Благодарственным письмом НГСР за огромный вклад в развитие и совершенствование Нижегородской Гильдии Сертифицированных Риэлторов, за личное участие в проведении просветительской работы в риэлторском сообществе.

Елена Соколова, Президент НП НГСР, в своей приветственной речи отметила:

«Мы очень рады приветствовать наших коллег и партнеров на нашем 23-м дне рождения. Этот праздник мы, гильдийцы, очень любим и обязательно отмечаем. Мы благодарны нашему постоянному, можно сказать, одному из ключевых партнеров, группе компаний «Кварц», которая предоставила нам в подарок целый день отдыха здесь, в закрытом коттеджном поселке «Лесная жемчужина» на первой береговой линии



нашего любимого Горьковского моря.

Мне, как президенту НГСР, очень приятно видеть здесь не только хорошо знакомые, но и новые лица. А также наших партнеров, представителей банковской отрасли и средств массовой информации».

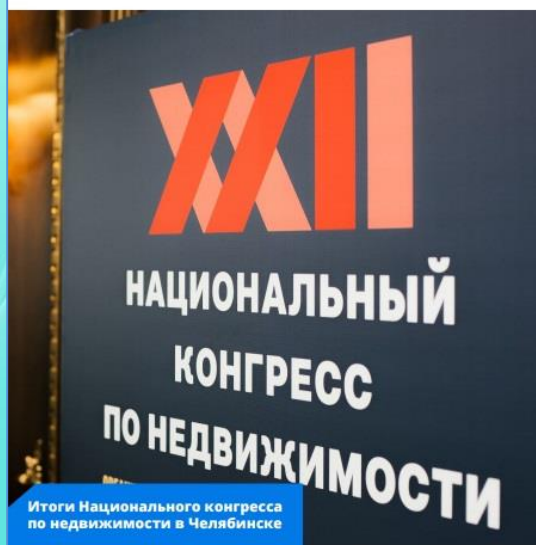
Ирина Малыгина, Вице-президент НГСР, директор АН «Кварц», подчеркнула: «23 года успешной работы - это очень солидный срок для российского бизнеса, тем более, для общественной организации. Я счастлива быть в числе лидеров нижегородского рынка недвижимости. Группа компаний «Кварц» на протяжении всех этих лет активно поддерживала деятельности Гильдии, и безусловно будет делать это впредь. Риэлтор - для меня, лучшая профессия на Земле, потому что это Помощник не просто в улучшении жилищных условий, а самого качества жизни нижегородцев».

www.nngsr.ru

Вышел в свет июльский выпуск Вестника РГР!

ПРОФЕССИОНАЛ РГР

РОССИЙСКАЯ
АССОЦИАЦИЯ
РИЭЛТОРОВ
25 ЛЕТ
ПРЕДАННОСТЬ ПРОФЕССИИ
июль, 2018



конгресса по недвижимости в Челябинске

В этом выпуске:

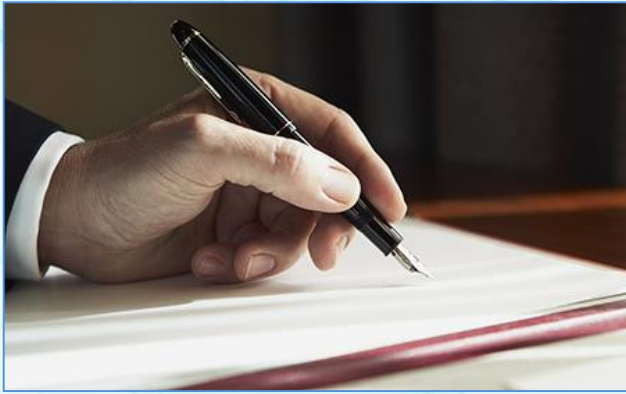
- Новый президент и правление.
- 18 победителей из 12 регионов России.
- На добровольных началах. Как устроена система сертификации услуг на рынке недвижимости.
- У СМИ дефицит данных, а не мнений. Как с помощью аналитики попадать в медиа.
- На собственном опыте. Пример подхода к управлению агентством недвижимости.

[Скачать Вестник РГР](#)

Пресс-служба РГР

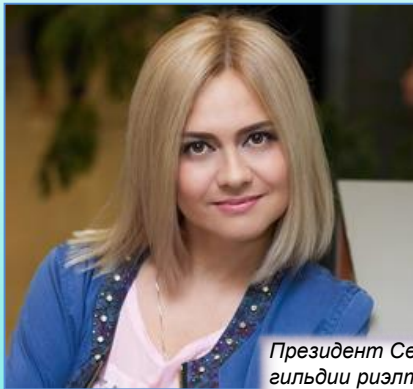


**Голубева Л.Л., президент
Серпуховской гильдии риэлторов:
Как заключить договор с риэлтором
- основные ошибки и способы
их избежать**



Зачем нужен договор

В первую очередь, настаивайте на заключении договора с риэлтором – без документа что-либо доказать будет нереально, предупреждает президент Серпуховской гильдии риэлторов **Любовь Голубева**.



*Президент Серпуховской
гильдии риэлторов, член
Российской Гильдии Риэлторов
Любовь Голубева*

Не стоит обращаться к риэлторам-одиночкам. Гарантию юридической чистоты сделки может дать только агентство, ответственность которого застрахована, поэтому требуйте сертификат, советует руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Супермаркет недвижимости» Оксана Иванова.

Помните, что на договор с агентством недвижимости (ООО или ИП) распространяются положения Закона РФ «О защите прав потребителей», в связи с чем покупатель вправе использовать весь комплекс механизмов данного Закона при работе с риэлтором и в случае

недобности отстоять свои права в суде, кроме этого можно обратиться с жалобой в Роспотребнадзор.

Как проверить надежность риэлтора

Проверить надежность риэлтора или агентства можно через [Единый Реестр](#) сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости. В данный перечень входят специалисты, которые работают в сертифицированных агентствах, где качество услуг соответствует стандартам, разработанным и принятым к обязательному исполнению профессиональным сообществом. Договор оказания услуг в таких агентствах, как правило, соответствует закону и отвечает главной цели – оказание грамотной и качественной услуги заказчику.

Кроме того, нелишним будет познакомиться с руководством агентства, где работает ваш риэлтор. Надежные компании заботятся о своей репутации, поэтому при возникновении каких-либо проблем в работе с риэлтором клиент вправе обратиться к руководству, отмечает генеральный директор агентства недвижимости «Невский Простор» Александр Гиновкер.

Что учесть при составлении договора

Юрист Европейской юридической службы Геннадий Локтев советует:

1. Обязательно пропишите точную стоимость услуг риэлтора. В договоре не должно быть пунктов об одностороннем изменении цены услуг риэлтором, ссылок на тарифы агентства и права агентства менять данные тарифы в одностороннем порядке. Необходимо четко определить, какие конкретно услуги входят в данную сумму, а также оговорить, за чей счет осуществляются необходимые расходы (получение справок БТИ, выписка из ЕГРП, оплата банковской ячейки и т.п.) Также в договоре не должно быть указано о возмещении покупателем расходов на рекламу, поиск квартиры, транспортных расходов.

2. Пропишите предельную цену объекта, месторасположение, количество комнат, этаж, площадь, чтобы у риэлтора не было соблазна предлагать самую дорогую квартиру. В интересах покупателя также указать, что данные требования являются примерными и могут быть изменены.

3. Установите сроки поиска квартиры и возможность расторгнуть договор при несоблюдении установленного срока.



Предусмотрите право покупателя отказаться от исполнения договора, если риэлтор не справляется с поставленной задачей, в таком случае вы сможете расторгнуть договор без выплаты неустойки.

Распространенные уловки риэлторов

Юрист в сфере недвижимости Консалтинговой группы «Эталон» Павел Максименко назвал топ-6 уловок недобросовестных риэлторов и рассказал, как их избежать.

1. Неточные формулировки

Избегайте в договоре расплывчатых формулировок вроде: «Исполнитель обязуется оказать услуги по сопровождению покупки помещения».

«Такая постановка вопроса опасна для кошелька потенциального покупателя, поскольку нигде не прописывается, что конкретно делает риэлтор, какие услуги он оказывает и за что в итоге нужно платить», - говорит эксперт. Тем самым недобросовестный риэлтор получает возможность брать за услуги дополнительную плату. Например, за проверку документов на «юридическую чистоту», за получение выписки из ЕГРН, за персональный подбор помещения и пр.

Тщательно изучите все пункты договора перед его подписанием, предложите изменить не понравившиеся вам пункты, внести уточнения в договор с указанием конкретного перечня услуг, желательно прописать все отдельным документом и заверить его. Лучше всего для этого подойдет составление протокола разногласий к договору: в нем фиксируются все изменения, после чего данный документ и договор подписываются обеими сторонами, советует юрист.

2. Условие о том, что заказчик не вправе заключать договоры с иными риэлторами.

За нарушение данного условия обычно устанавливается неустойка. Однако такие положения являются незаконными. «Вы абсолютно свободны в выборе услуг и вправе заключать неограниченное количество договоров с любыми организациями», - отмечает юрист.

3. Поиск по «закрытой» базе данных

Очень часто от риэлторов можно услышать предложение поиска объектов недвижимости в «закрытой» базе данных за дополнительную плату. Более того, многие риэлторы стараются заманить покупателей скидками и

«спецпредложениями» на такую услугу, а также красивыми примерами из практики их клиентов. «Никакой закрытой базы данных нет. Это откровенный обман со стороны риэлторов, которые хотят легких денег. Рекомендую сразу отказываться от услуг подобных риэлторов, это однозначный показатель непрофессионализма в их работе», - говорит эксперт.

4. Формальное занижение стоимости объекта недвижимости

Под предлогом уменьшения налогооблагаемой базы риэлторы иногда предлагают указать в договоре цену меньше той, которую вы на самом деле платите продавцу. Такая схема является очень рискованной: если сделку купли-продажи оспорят, то вы сможете вернуть только ту сумму, которая была прописана в договоре. Чтобы избежать этого, требуйте указания действительной и полной стоимости объекта недвижимости.

5. Сговор риэлтора с продавцом о завышении цены.

Происходит следующая ситуация: риэлтор, зная цену, за которую собственник готов продать свою недвижимость, договаривается с ним о завышении цены, которая объявляется покупателю. В итоге после успешной сделки риэлтор кладет разницу себе в карман. Чтобы не переплачивать таким образом, договаривайтесь о личной встрече с продавцом, тет-а-тет проведите с ним переговоры о цене, обсудите все интересующие вас нюансы.

6. Недействительность сделки.

Сделка купли-продажи может быть признана недействительной, если выясняется, что продавец является психически нездоровым, либо в день совершения сделки находился в состоянии алкогольного опьянения, либо является недееспособным. В подтверждение этому он может представить соответствующий документ из медучреждения. В данном случае вернуть деньги может быть проблематично. Подобные схемы зачастую осуществляются с участием риэлтора.

Чтобы обезопасить себя, при заключении сделки требуйте от продавца справку из психоневрологического диспансера (ПНД), воспользуйтесь услугами нотариуса для подтверждения дееспособности продавца, а для перестраховки можно пригласить на сделку медицинского специалиста, который даст заключение о состоянии его психического

Аттестованные специалисты ГРМО для портала "Квартирные истории": Как правильно выбрать банк для получения ипотечного кредита



Банк для получения кредита выбрать непросто. Это хорошо знают специалисты, которые помогают людям в получении кредита, но, к сожалению, заемщики не всегда понимают сложность всей процедуры.

Каждый, кто хочет взять ипотечный кредит, старается найти банк, где ниже процентная ставка – выплаты будут меньше. Но только ли проблема ставок должна волновать заемщика? Особенно, если человек выбирает банк не в столице, а в Подмосковье, даже ближнем.

Прояснить ситуацию читателям портала www.flat-story.ru помогает президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи, генеральный директор ООО «КОРОНА» (г.Балашиха) **Наталья Белозёрова**:



Наталья Белозёрова, президент Гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи, генеральный директор ООО «КОРОНА» (г.Балашиха)

- Ипотека представляет собой кредит, и человек, взявший этот кредит, связывает себя с банком на долгие годы. И, конечно, ипотека – это

залог недвижимости, которую заемщик собирается приобрести. Отнестись к такому шагу нужно достаточно серьезно. Решая, где взять ипотеку, многие обращают внимание только на процентную ставку. В свою очередь процентная

ставка в среднем находится на одном уровне для всех. Однако на самом деле выгодность кредита складывается из многих факторов. Какой все же главный критерий для выбора банка?

Заемщику следует обращать внимание на критерии, запрашиваемые банком для рассмотрения заявки:

- возраст;
- место работы (наемный работник, ИП или собственник бизнеса);
- возможность подтверждения дохода;
- стаж работы (общий и стаж на последнем месте работы);
- семейное положение;
- размер первоначального взноса.

Заемщику важно понимать, какой банк сможет ему дать кредит, а какой – нет. Например, какие-то банки кредитуют заемщиков только с подтверждением ими доходов справкой по форме 2-НДФЛ, какие-то - не рассматривают гражданских супругов в качестве созаемщиков, какие-то банки выдают кредит до одного возраста, а другие выше и т. д.

Важно быть уверенным в приобретаемом объекте недвижимости. Также следует убедиться, что банк выдаст ипотеку на приобретаемое жилье.

Условия предоставления ипотечного кредита банком:

- наличие комиссии за выдачу ипотечного кредита;
- расходы по ипотечной сделке: оценка, страхование, затраты на обязательное юридическое сопровождение и т. п.;
- при покупке новостройки нужно обязательно уточнить, аккредитован ли в банке строящийся дом и застройщик;
- при наличии жилищного сертификата или сертификата на материнский капитал, необходимо уточнить, рассматривает ли выбранный банк сертификаты в качестве первоначального взноса.

Размер ипотечного страхования.

Перед тем, как принять решение взять ипотечный кредит, нужно тщательно взвесить все плюсы и минусы, оценить собственные силы и, конечно же, правильно выбрать банк, который станет его надежным спутником на долгие годы! Мы работаем с такими банками, как банк «Возрождение», «Сбербанк», «Абсолют Банк», «Дельта-Кредит», «Россельхозбанк»,



«Газпромбанк», «Тинькофф».

У каждого свои особенности и преимущества.

Преимущества Сбербанка: привлекательная процентная ставка, качество обслуживания, опытные и квалифицированные специалисты.

Преимущества банка «Возрождение»: лояльность в выдаче кредита, квалификация специалистов, привлекательная процентная ставка.

Преимущества Абсолют банка: индивидуальные программы обслуживания, лояльные критерии к заявкам (если несколько отказало в выдаче ипотеке, к примеру, по возрастным ограничениям, в данном банке заявку могут рассмотреть)

Преимущества ипотечного банка «Дельтакредит»: качество обслуживания, много разных видов ипотечных программ, быстрое рассмотрение заявки.

У Газпромбанка гибкая система кредитования – индивидуальный подход к каждому клиенту (в иных случаях могут даже снизить ставку).

Тинькофф – банк-партнер других банков. Хороший сервис в ипотечном кредитовании Россельхозбанк – хороший сервис, грамотные специалисты.

Своими размышлениями по вопросу выбора банка с читателями портала www.flat-story.ru делится также генеральный директор Агентства недвижимости АэНБИ Игорь Богачев:



Игорь Богачев, генеральный директор Агентства недвижимости АэНБИ (г. Зеленоград, г. Дмитров, г. Клин)

- Проблема выбора банка для ипотеки начинается уже с того места, где ты живешь. К примеру, в Химках или в селе

Воздвиженское? В селе не то, что отделения банка, там порой даже платежные терминалы отсутствуют. И интернет только мобильный, если повезет с устойчивой связью. Так что если ты загородный житель — будь любезен, отправляйся за 30 км в город и оформляй там. Другого пути нет. Но даже в районных городах банков, которые выдают ипотечные кредиты, почти нет. Да и самих отделений банков очень мало.

В Московской области реально работает

только один банк – Сбербанк. Если в Москве я могу порекомендовать клиентам ДельтаКредит, то в области альтернативы практически нет. Кроме Сбербанка можно обратиться в Россельхозбанк и Банк Возрождение, но в плане сервиса они Сбербанку уступают: нет переговорных, депозитария, закрытой кассы. Остальные банки, представленные в области, ипотеку выдают, но оформление документов и сделки предлагают проводить в Москве. Это не просто неудобно, а небезопасно!

Помимо этого, жители области часто сталкиваются с низкой квалификацией менеджеров банка, которые никак не связаны с документами и в большей степени исполняют функцию «продажника», нежели «помощника» клиента. По этой же причине клиент не получает достаточной обратной связи: менеджер часто недоступен для звонка. Все это клиентов, мягко говоря, напрягает.

Из-за недостаточной компетентности менеджеров сделка может занимать до 4-х часов. Для сравнения в Москве на ту же процедуру отводится 45 минут. Даже электронная регистрация, которую Сбербанк «отвоевал» у Росеестра, не спасла ситуацию. Сама по себе электронная регистрация – это благо, однако пресловутый «человеческий фактор» и тут привносит негатив. Отсутствие синих печатей, ошибки при регистрации, отсутствие внесения изменений – со всем этим клиентам приходится регулярно сталкиваться, а ведь это может привести к проблемам вплоть до потери жилья.

Еще один камень преткновения – необходимая для ипотеки оценка жилья. В некоторых городах области оценщиков просто нет. В Клину и Дмитрове оценку заказывают в Дубне, а это дороже и дольше. Россельхозбанк и ВТБ вообще предлагают оценку исключительно в Москве. При этом Россельхозбанк работает только с аккредитивами, поэтому берет процент за снятие наличных или перевод денег в другой банк. Дополнительным расходам клиент, разумеется, не рад.

Конечно, несмотря на все эти сложности, люди будут брать ипотеку, и количество кредитов будет расти. Этому способствует снижение ставок, льготы для многодетных семей, постепенный уход от долевого строительства. Хочется верить, что востребованность ипотеки сделает условия ее получения если не проще,

то хотя бы комфортнее.

Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

**Мнение эксперта: Рябчиков С.И.,
аттестованный специалист ГРМО -
за год цены в Раменском снизились
на 8-12%**



В последние месяцы ситуация на рынке недвижимости отличается стабильностью. Ставки по ипотеке снизились до рекордно низкого уровня, что способствует росту количества сделок.

А что можно сказать о ценах? Цены стабилизировались в границах, определяемых уровнем платежеспособного спроса. Именно в этих границах и проходят сделки. Несмотря на доступность ипотеки и низкую инфляцию, реальная платежеспособность населения не растет. При этом, сейчас в качестве продавцов на рынок выходят люди, которые живут докризисными реалиями. Они ориентируются на цены докризисных сделок, которые были существенно выше, чем цены реальных сделок сегодня. Но, рынок – это не только цены предложения, рынок – это прежде всего цены реальных сделок. Покупатели не могут ориентироваться только на цены предложения. Они ориентируются на собственную платежеспособность, которая резко упала, так как зарплаты не выросли, а расходы (ЖКХ, бензин, продукты и т.д.) выросли очень сильно.

Поэтому покупатели ищут тех продавцов, кто согласен продать по тем ценам, по которым они

могут купить. А это и есть уровень рыночных цен, соответствующий спросу.



РЯБЧИКОВ Сергей Иванович,
аттестованный специалист
Гильдии риэлторов Московской
области (ГРМО),
исполнительный директор
ООО «Кредит-Центр
недвижимость» ([офис в
Раменском, на ул.Воровского](#))

По мнению, исполнительного директора ООО «Кредит-Центр недвижимость» ([офис в Раменском, на ул.Воровского](#)) **РЯБЧИКОВА Сергея Ивановича, аттестованного специалиста Гильдии риэлторов Московской области** (ГРМО) цены реальных сделок в Раменском снизились за год на 8-12%. К примеру, на рынке много однушек-хрущевое по 2,2-2,4 миллиона, а покупателя находят только те из них, кто снижается до 2. Но находят быстро. И, соответственно, такие квартиры тут же исчезают из рекламы, в которой по-прежнему десятками весят невостребованные предложения по 2,2-2,4 миллиона.

Для успешной продажи недвижимости очень важно «попасть в рыночный спрос». Определить правильную цену выхода на рынок поможет профессиональный риэлтор с большим опытом.

www.credit-center.ru

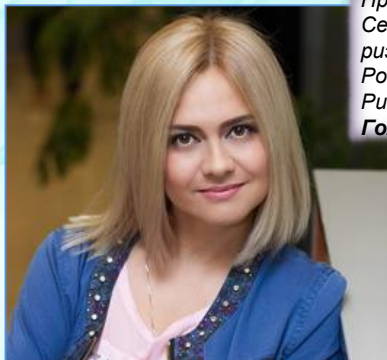
**Голубева Любовь Леонидовна,
президент Серпуховской гильдии
риэлторов: В чем преимущества
альтернативной сделки?**

Объясните, пожалуйста, условия альтернативной сделки. В чем ее преимущество? Услуги риэлтора оплачиваются как за проведение одной сделки или считается проведение двух сделок – продажи и покупки отдельно?

Отвечает **Голубева Любовь Леонидовна**, президент Серпуховской гильдии риэлторов, представитель Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО) в Российской Гильдии риэлторов (РГР), руководитель и владелец «Городского агентства недвижимости»: Альтернативными называются сделки с приобретением нового жилья с одновременной



продажей старого, а также обмен жильем: когда участники сделки «меняются» своим имуществом, передавая права на них друг другу с доплатой или без.



Президент
Серпуховской гильдии
риэлторов, член
Российской Гильдии
Риэлторов **Любовь
Голубева**

Альтернативные сделки - одна из национальных особенностей нашего рынка недвижимости. В большинстве стран жилье просто продают для того, чтобы затем приобрести новое. У нас срочная потребность в альтернативе связана с рядом причин, которых, справедливости ради, становится с каждым годом все меньше.

Во-первых, это элементарное отсутствие места для временного хранения личного имущества из проданной квартиры. Во-вторых, отсутствие возможности зарегистрироваться по иному месту жительства, что влечет неудобства при покупке билетов, устройстве на работу и т. п. В-третьих, требования органов опеки, дающих разрешения на продажу объекта, собственником которого является несовершеннолетний только при одновременном приобретении жилья. В-четвертых, элементарный человеческий фактор: боязнь собственника остаться после продажи без другого жилья и денег из-за быстро меняющейся экономической ситуации в стране.

Даже при том, что сегодня есть услуги по временному хранению имущества из проданной квартиры, что любой дееспособный гражданин может сняться с регистрационного учета без одновременной постановки на учет по другому адресу, количество альтернативных сделок в общем обороте операций по купле-продаже недвижимости велико.

Альтернативные сделки риэлторы всегда считают сложными. Их организация и проведение требуют большого количества времени, психологических и эмоциональных затрат, высокой квалификации и опыта специалиста, который будет заниматься альтернативной сделкой. Чего стоит только



пресловутый разезд коммуналки, который тоже относится к альтернативной сделке!

Для того чтобы безопасно и комфортно продать жилье с одновременным приобретением прав на другой объект, требуется учесть множество нюансов: если это продажа доли или имущества несовершеннолетнего, то рыночные стоимости объектов, их метражи, количество содольщиков ребенка, требования опеки по локации дома, проценту износа, состоянию квартиры.

Если это обмен с переездом, например, в другой регион, то нужно организовать правильный порядок подписания и регистрации документов на объекты, предоставление документов в определенные сроки, подписание актов передачи объектов.

Учесть и перечислить все разнообразие вариантов альтернативных сделок не представляется возможным. Но, судя по моему двадцатилетнему опыту работы, без помощи квалифицированного риэлтора большая часть так называемых альтернатив не состоялась бы. Если нанимать себе помощника в этом нелегком деле, следует внимательно изучить его квалификацию: стаж работы, специализацию, отзывы клиентов. И нужно обязательно заключить письменный договор, в котором будут указаны все этапы взаимодействия, стоимость и порядок оплаты комиссии, обязанности и права сторон. Правильно будет заключить не два договора, на продажу и покупку, а один - на поиск покупателя, продажу и подбор с одновременной покупкой жилья.

Услуга недешевая и в разных регионах отличается по стоимости, но как бы ни были оформлены условия оплаты – отдельные суммы за «продажу» и за «покупку», расчет услуг по этапам выполненных и принятых работ, или общая стоимость риэлторской комиссии - оплачивается она по факту выполнения всего



заказанного объема услуг.

Этим договор «альтернативы» отличается от простых по покупке или продаже.

Любой специалист, который хоть раз занимался альтернативной сделкой, понимает, как много предстоит сделать на пути к результату, как много встретить препятствий и их преодолеть, просчитать расходы, спланировать этапы, учесть интересы всех сторон и провести две, а то и несколько сделок одновременно, поэтому комиссия за такую услугу обычно на 50-100% выше комиссии по обычной сделке купли-продажи.

Отвечает частнопрактикующий юрист компании «Суворовь и партнеры» Виктория Суворова (Пятигорск):

Альтернативная сделка купли-продажи происходит, когда собственник продает свою квартиру и покупает себе другую взамен на деньги от продажи первой. Делается это одновременно, то есть обе сделки на квартиры проходят в один день, оба договора купли-продажи подписываются одновременно, и регистрация права собственности также происходит параллельно.

В альтернативной сделке покупки и продажи участвуют как минимум три стороны: продавец квартиры, покупатель этой квартиры и продавец второй квартиры (покупателем этой недвижимости является продавец первой).

На практике это довольно распространенный вариант обмена недвижимости через куплю-продажу. К плюсам можно отнести:

- удобство (при условии сотрудничества с грамотным специалистом),
- быстрота регистрации и въезда в новую квартиру.

Минусами таких сделок являются:

- сложности в расчете и уплате налогов с продажи недвижимости,
- трудность поиска подходящего варианта, соответствующего цене и запросам клиента,
- сложности в регистрации права собственности (например, приостановка или отказ в регистрации одной из квартир не влечет такую же отмену в отношении других сделок в цепочке альтернативных сделок).

Что касается оплаты услуг юриста, сопровождающего такие сделки, то обычно оплата идет за каждую сделку отдельно, но Вы можете рассчитывать на скидку, если

одновременно оформляете несколько квартир.

Отвечает ведущий юрисконсульт юридической службы «Инком-Недвижимость» Светлана Болотская:

Под альтернативной сделкой подразумевается одновременное совершение двух и более взаимосвязанных сделок с объектами недвижимого имущества. Например, родители, у которых дети стали взрослыми, принимают решение о продаже своей квартиры и покупке взамен двух других квартир.

Бывают ситуации, когда люди решают улучшить свои жилищные условия и взамен квартиры с маленькой площадью покупают с доплатой большую квартиру. Такая сделка тоже является альтернативной.

Обычно после того, как находится покупатель на продаваемую квартиру, ее собственники начинают подбирать себе взамен другую квартиру – альтернативу. Преимущество альтернативных сделок состоит в том, что они, как правило, заключаются одновременно, то есть без разрыва во времени. Это значит, что участники альтернативной сделки, продав свою квартиру, не останутся без крыши над головой, а одновременно будут наделены правом собственности на другое жилое помещение.

Лица, совершающие альтернативную сделку, в меньшей степени подвергнуты рискам, связанным с изменением цен на рынке недвижимости, с изменением курсов валют. Так, например, при резком повышении цен на недвижимость продавец всегда может подкорректировать цену на свою квартиру, чтобы ему хватило денежных средств для приобретения альтернативного жилья.

Читать текст полностью на www.domofond.ru

**Вышел в свет 84-й выпуск Вестника
Гильдии риэлторов Московской
области за июнь 2018 года**



«Вестник ГРМО» – ежемесячное издание, в котором отражены события Гильдии, обучающие мероприятия, мнения экспертов ведущих агентств недвижимости, а также руководителей печатных и интернет-изданий, аналитические статьи, издания муниципальных Гильдий.

В этом номере читайте:

- 8 июня 2018 года в группе компании ТСН Недвижимость подвели итоги конкурса детского рисунка «Дом моей мечты»
- 25 июня 2018 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "Дом сервис+" (г.Одинцово)
- ГРМО проведена аттестация специалистов и сертификация услуг компаний - членов ГРМО из города Солнечногорск
- В Гильдии риэлторов Московской области работает комитет по стандарту профессиональной деятельности
- 8 июня 2018 года в Челябинске подписано соглашение о партнерстве между ГРМО и группой компаний «Доминанта»

- ГРМО подписала соглашение о сотрудничестве с АКАДЕМИЕЙ СЛУЖБЫ РОСТА
- ООО «Агентство недвижимости «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь) и «АН «Мегаполис-Сервис» город Ногинск» подписали соглашения с АльфаСтрахованием
- Лучший орган системы сертификации РГР 2018 – Гильдия риэлторов Московской области!
- Представители ГРМО приняли участие в деловой программе XXII Национального конгресса по недвижимости РГР
- Компании ГРМО - победители Всероссийского конкурса «Профессиональное признание-2018»!
- Члены ГРМО вошли в состав руководящих органов РГР!
- Гильдия риэлторов Московской области – лучшее профессиональное объединение РГР 2018!
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "Капитал Недвижимость" (г.Химки)
- Подписано соглашение между компаниями Раменского и Жуковского о создании мультилистинга объектов недвижимости
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ИП Саполновской А.В., АН "Дом.ru" (г.Коломна)
- На заседании Управляющего совета ГРМО утверждены вопросы для подготовки к аттестации специалистов и новые тарифы
- 30 мая 2018 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО "Ареал-Риэлт" (г.Люберцы)

Также в вестнике читайте новости Российской Гильдии Риэлторов, новости обучения, аналитику и мнения экспертов.

[Скачать Вестник](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Поздравления

**НП «Гильдия риэлторов Московской области» Полномочный представитель РГР
сердечно поздравляет Вас с Днём рождения!**

- руководителя агентства недвижимости "Орион" (г.Электроугли) Кружаеву Алёну Анатольевну!
- директора ООО "Бюро по обмену жилой площадью" (г.Электросталь) Золотареву Ольгу Ивановну!
- генерального директора ООО "ТСН ИВАНТЕЕВКА" (г.Ивантеевка) Порфенкову Юлию Игоревну!
- руководителя "ТЕРРА" (г.Чехов) Березянскую Ирину Александровну!
- генерального директора ООО "Агентство недвижимости "Алса Риэлти" (г.Солнечногорск)
Сапунова Александра Николаевича!
- директора ООО "МАКРУС" (г.Дубна) Кукушина Виталия Владимировича!
- генерального директора ООО "Сфера Недвижимости" (г.Воскресенск) Щетинина Олега Олеговича!
- генерального директора ООО "Традиция" (г.Мытищи) Ступикова Юрия Владимировича!
- руководителя ООО "Мегаполис-Сервис" город Ногинск" (г.Ногинск) Контио Олега Эмилевича!
- руководителя ООО "Мегаполис-Сервис" город Железнодорожный" Касимова Марата Мирзаевича!
- руководителя "Квадратный метр" (г.Королёв) Мелентьева Дмитрия Олеговича!
- генерального директора ООО "ЖИЛЦЕНТР" (г.Долгопрудный) Кудрявцеву Елену Николаевну!
- директора ООО "Лидер-Сити" (г.Чехов) Артвик Татьяну Владимировну!

-Пусть будет все, что в жизни нужно!

Чем жизнь бывает хороша:

Любовь, здоровье, верность, дружба

И вечно юная душа!





Поздравления

***НП «Гильдия риэлторов Московской области»
Полномочный представитель РГР сердечно
поздравляет коллективы компаний
с Днём рождения компании!***

- коллектив ООО "ЛЕДА" (г.Коломна) и генерального директора Дозорову Юлию Владимировну!
- коллектив ООО "Милдом" (г.Воскресенск) и генерального директора Афанасьева Александра Александровича!
- коллектив "Первый риэлторский центр" (г.Воскресенск) и руководителя Разина Андрея Александровича!
- коллектив ООО "Радонежская земля" (г.Хотьково) и генерального директора Гаврилова Михаила Владимировича!
- коллектив "Ваш выбор" (г.Балашиха) и руководителя Мордвинцева Виктора Ивановича!
- коллектив ООО "МАКРУС" (г.Дубна) и директора Кукушина Виталия Владимировича!
- коллектив ООО "АН СОЮЗ" (г.Королёв) и генерального директора Головки Александра Борисовича!

***Ваша деятельность всегда
была направлена на развитие
и процветание рынка недвижимости
Московской области.***

***Желаем Вам
успешных творческих свершений,
удачных начинаний,
крепкого здоровья, счастья
и профессиональных успехов!***

