

Азбука Недвижимости



ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛИСТОК ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ
ГОРОДОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ И БАЛАШИХА

МАРТ 2010

Обращение к жителям города



Стр. 1

Вопрос - ответ. Отвечают профессионалы



Стр. 6

О регистрации прав



Стр. 7

Доклад с Международного форума недвижимости



Стр. 8

Объекты недвижимости для Вас



Стр. 10

Дорогие читатели!

Перед вами первый выпуск издания «Азбука недвижимости», которое представляет некоммерческое партнерство «Гильдия риэлторов Железнодорожного и Балашихи», являющимся коллективным членом гильдии риэлторов Московской области и Российской гильдии риэлторов.

Данное целевое издание призвано сориентировать вас в особенностях современного рынка недвижимости — одного из наиболее динамично развивающихся и емких секторов экономики Подмосковья.

Сегодня рынок недвижимости переживает непростые времена: динамика изменения цен на жилье приняла разнонаправленный характер, резко изменились условия ипотечного кредитования, претерпел сильные изменения рынок аренды как жилых, так и нежилых помещений.

В этой ситуации информация о состоянии рынка недвижимости, о тенденциях его развития, о новостях в области законодательства и экономики, представленная в нашем издании, будет как нельзя кстати, тем более что главной целью создания нашей гильдии является формирование цивилизованного рынка недвижимости, повышение качества риэлторских услуг, правовое просвещение в области недвижимости.

Мы поможем вам познакомиться и разобраться со многими аспектами в сфере недвижимости, а квалифицированные специалисты ответят на интересующие вас вопросы и дадут практические рекомендации.

На страницах нашего издания будут печататься интервью представителей исполнительной и законодательной власти нашего региона, государственных служб, предприятий и учреждений, представляющих государство в сфере недвижимости, которые также ответят на наиболее часто возникающие вопросы у граждан при обращении к ним.

Не секрет, что незнание правовых норм и отклонение от них как со стороны собственников недвижимого имущества, так и со стороны будущих владельцев приводят к непоправимым последствиям. Как показывает практика, многие граждане зачастую не знают не только своих законных обязанностей, но и законных прав.

Думаю, что издание нашей гильдии поможет вам принять юридически и экономически грамотные решения в отношении недвижимого имущества.

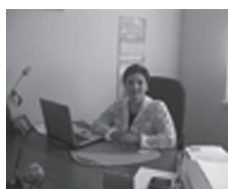
Учредителями нашей гильдии выступили агентства недвижимости региона, деятельность которых на рынке услуг по операциям с недвижимостью началась еще в 90-х годах — «СИ-ТИ+», «Лига-Недвижимость», «КОРОНА». Ими накоплен большой опыт, и теперь появилась возможность поделиться им с вами.

Наши задачи — защита прав и законных интересов граждан и организаций—потребителей риэлторских услуг, разрешение споров и конфликтов участников рынка недвижимости в нашем регионе, создание условий для повышения уровня профессионализма брокеров и агентов, работающих в риэлторских компаниях, входящих в состав гильдии.

Искренне надеюсь, что оценки, прогнозы, советы наших специалистов помогут вам найти правильное решение своих проблем, особенно тех, кто впервые столкнулся с вопросами в области недвижимости.

Только то издание, которое представит достоверную и объективную информацию, вызовет доверие у читателей и желание узнать многие важные моменты в вопросах законодательно-правовой базы и экономических основ в сфере недвижимости.

Уверена, что первый выпуск положит начало нашего совместного пути и станет хорошим навигатором в море современной специальной информации, в бурном потоке которой так несложно потеряться.



Наше новое издание рассчитано как на специалистов, так и на широкий круг интересующихся вопросами недвижимости. Задавайте вопросы, делайте замечания, высказывайте пожелания по поводу нашего издания — мы будем искренне рады!

**Президент Гильдии риэлторов
Железнодорожного и Балашихи
О.И. Трошина**

Новости

Возможный коллапс на строительном рынке в 2011–2012 гг. прогнозирует академик Геннадий Стерник. Он не разделяет оптимизма членов правительства РФ относительно того, что кризис идет на спад. Сегодня в Москве заморожено строительство 24 проц. объектов (а на самом раннем этапе работ 1 практически 100 проц.). При этом, несмотря на явное превышение предложения над спросом, существенного падения цен на первичном рынке не произошло. Москва единственный город, где стоимость 1 кв.м на вторичном рынке жилья выше, чем на первичном. Этот феномен объясняется изменением структуры вводимого жилья в пользу более дорогого. В регионах наблюдается более адекватная реакция инвесторов на отсутствие спроса. Там цены как на первичке, так и вторичке падают синхронно, причем новостройки стоят дешевле.

**Журнал
«Недвижимость&Цены»,
www.dm_realty.ru**

О ситуации на рынке недвижимости в Подмосковье

«Московская область (МО) — это ведущий субъект Российской Федерации. По масштабу она представляет собой небольшое государство, где на территории в 4,5 млн га земли находится более 100 городов, более 5 тыс. поселков и деревень. Здесь проживают почти 7 млн человек. И каждый район Подмосковья (а их у нас 36) обладает своей спецификой рынка недвижимости, своей историей, перспективами», — такими словами начал свое интервью для нашего издания президент Гильдии риэлторов Московской области **Н.М. МАЗУРИН**

— Николай Михайлович, можно ли привести к среднестатистическим цифрам рынок недвижимости?

— Рынок недвижимости Московской области столь многолик, что привести его к среднестатистическим цифрам совсем непросто.

Говоря, например, о новостройках, сложно сравнить Красногорск (где цена за 1 кв. м в среднем составляет 92 тыс. рублей) и Пущино (здесь 1 кв. м можно купить за 31 тыс. руб.) Или земельные участки: в Одинцовском районе 1 сотка может стоить на Рублевском направлении и 100 тыс. и 150 тыс. долл., а в Луховицах или Зарайске — 500 долл. Да и процессы, происходящие на рынке недвижимости, имеют свою специфику по динамике цен, по объемам, по тенденции в каждом из секторов и сегментов рынка. А этих сегментов и секторов достаточно много. Это и новостройки, и вторичный рынок квартир, и земля, и загородная недвижимость, и коттеджные застройки, и коммерческая недвижимость.

Но общая тенденция такова. Рынок после бурного роста — 2007. В октябре 2008 рынок замер. И далее в течение вот уже более полугода адаптируется к новым реалиям. Он учится жить в стадии стагнации и снижения. В каждом из секторов рынка это происходит по-своему. Да и процесс этот инертный и продлится достаточно долго.

Кризисные процессы на рынке прежде всего проявятся в действиях продавцов и покупателей. И те, и другие выжидают. Особенно это заметно на вторичном рынке квартир. Продавцы еще мечтают о возможном росте цен, наслушавшись и насмотревшись различных аналитиков в средствах массовой информации. Покупатели по той же причине мечтают об активном снижении цен. Сложился своеобразный кризис ожидания.

Но кризис кризисом, а жизнь продолжается. Возникают новые семьи — нужно жилье, семьи расходятся — нужно менять квартиру и разъезжаться, возникли проблемы в бизнесе — нужно «вытаскивать» деньги из ранее купленной недвижимости и еще множество вариантов. В общем, рынок в состоянии ожидания находится долго не может.

— Что в этой ситуации делать простым покупателям и продавцам, что им порекомендовать?

— Покупателям надо не ждать, а покупать. Сегодня количество предложений на рынке более чем велико — есть из чего выбирать. Появляются крайне интересные варианты, а такое бывает не часто. И продавцы сговорчивы, и снижают цену на 10–15 %, а может быть, больше.

А продавцам советую: если ситуация с продажей назрела, продавайте! Потому что ценовой тренд на рынке понижающийся. Завтра ваша квартира не станет дороже — она каждый месяц понемногу (от 0,5 до 2 %) дешевле. Да и покупателей сегодня найти непросто. Если покупатель появился — продавайте!

— Какая сейчас обстановка на рынке загородной недвижимости?

— Рынок загородной недвижимости Подмосковья очень большой. Из почти 8 млн кв. м построенного в 2008 г. жилья почти 50 % — коттеджи и индивидуальные жилые дома. Этот сегмент рынка очень неоднороден. Здесь есть как районы, традиционно развитые в сегменте загородной



недвижимости, так и районы, где загородная недвижимость только в начальной стадии развития. Если говорить о ценах, то их диапазон, как я и говорил, широк — от нескольких сотен тысяч рублей до десятков миллионов долларов. Средняя стоимость 1 кв. м жилого дома на сегодня составляет 80 тыс. руб. Сегодня загородная недвижимость оживает после затяжного простоя. Это связано в том числе с сезонным увеличением интереса к этому сегменту рынка. И хотя проблем на рынке загородной недвижимости немало (начиная от того, что не хватает в этом сегменте домов экономкласса, и заканчивая нехваткой средств у девелоперов загородной недвижимости), симптомы движения рынка очевидны. Появляются новые застройщики коттеджей, предлагающие новые технологии и очень привлекательные цены. Продавцы начали серьезно снижать цену на дома и земельные участки, доводя ее до реальных продаж. Банки потихоньку возвращаются к ипотечному кредитованию таких сделок. Так что можно порекомендовать всем тем, кто хочет жить ближе к земле, активнее двигаться в этом направлении.

— Николай Михайлович, государство помогает выживать рынку недвижимости в это сложное время?

— Без серьезной государственной помощи выжить рынку недвижимости сложно. Это огромный и сложный

Азбука Недвижимости

механизм. Как можно оставить, например, без внимания девелоперов, застройщиков? В Подмосковье они ежегодно строят около 4 млн кв. м жилья. Или коттеджное строительство: сегодня в Московской области — строится более 250 коттеджных поселков почти на 20 тысяч домов. Чтобы все это продолжалось и развивалось, конечно, нужна помощь.

Нужно помогать восстанавливать и потребительский спрос. У жителей Подмосковья должны появиться инструменты для покупки жилья. Государственные структуры объявили о реализации социальных программ по приобретению в 2009 г. 40 тысяч квартир для социально уязвимых категорий граждан, 90 тысяч квартир для военнослужащих. Обещают активное восстановление ипотечного кредитования под реальные проценты. Предлагаются программы по реструктуризации уже полученных ипотечных кредитов.

Главное в решении любых вопросов и особенно в сфере недвижимости — работать с профессионалами, которые знают свое дело хорошо, до деталей, понимают перспективы и тенденции рынка, могут правильно сориентировать человека в подходе к решению возникших проблем. Не умолняя значения всех участников рынка недвижимости, рекомендую обращаться за помощью в решении вопросов, связанных с недвижимостью, к членам Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО). Работа их открыта, профессиональна, обеспечена соответствующими гарантиями. По Московской области таких организаций около 200. Их легко найти, на сайте Гильдии www.grmo.su

Интервью вела
Е. Щуренко
Фото из архива ГРМО



СЕРТИФИКАТ — ГАРАНТИЯ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

При лицензировании риэлторской деятельности государство в лице Министерства, налоговой инспекции и, полиции, УБЭП и прокуратуры осуществляло жесткий контроль за этим видом деятельности. Получить лицензию было сложно, а обладатель ее имел гарантии государства перед потребителем по качеству оказываемых услуг. На смену лицензированию пришла система добровольной сертификации брокерских (риэлторских) услуг. Что она из себя представляет? Какие гарантии она дает потребителям? Каков срок действия сертификата? Как выбрать надежное агентство недвижимости?

За ответами на эти и другие вопросы наших читателей мы обратились к исполнительному директору Гильдии риэлторов Московской области

(ГРМО) **Александр Владимировичу МАКАРЕНКО**.

— После отмены лицензирования Российская гильдия риэлторов разработала и зарегистрировала в Госстандарте несколько национальных стандартов по риэлторской деятельности. Была создана система сертификации услуг на рынке недвижимости, которая была зарегистрирована Постановлением Госстандарта РФ N14 от 08.08.2002 г.

Данная система дает четкие критерии выбора риэлторской компании, а именно:

— надежность, подтвержденный опыт работы компании на рынке, обученный персонал, прошедший обучение и аттестацию;

— уверенность, безопасность расчетов, страхование профессиональной ответственности компании;

— качество, полнота и своевременность оказанных услуг.

Кроме того, это еще сбалансированные по правам и обязанностям договоры, система внесудебного разрешения споров, система гарантий и компенсаций и многое другое.

Пройдя процедуру сертификации и получив сертификат, агентство недвижимости возлагает на себя повышенные требования национального стандарта по оказанию услуг, соответственно улучшая их качество. На сегодняшний день на территории Пушкинского района работает 11 компаний, обладающих сертификатами, в которых в общей сложности трудится 41 аттестованный специалист по недвижимости. Срок действия сертификата и аттестатов составляет три года, следовательно, каждые три года аттестованные сотрудники агентств недвижимости проходят обучение на курсах, повышая свою квалификацию, сдают экзамены и каждые три года агентство вновь подвергается проверке специальной комиссии и должно подтвердить качество своих услуг.

Гильдия риэлторов Московской области проводит постоянную работу по повышению квалификации сотрудников фирм-членов ГРМО, а значит, и по повышению качества оказываемых услуг этими агентствами. Доказательство тому — среди жалоб, поступивших в Комитет защиты прав потребителей ГРМО, нет ни одной на сертифицированное агентство. Орган по сертификации риэлторских услуг Московской области при Гильдии риэлторов Московской области контролирует работу сертифицированных агентств на предмет выполнения ими требований национальных стандартов. В случае их нарушения орган по сертификации имеет право приостановить действие сертификата или аннулировать его.

Для удобства потребителей риэлторских услуг ГРМО на своем сайте (www.grmo.su) разместила информацию обо всех обученных и аттестованных сотрудниках с их фотографиями, номерами аттестатов и сроками их действия, а также о сертифицированных агентствах с указанием информации об этих фирмах, номеров сертификатов и сроками их действия.

Таким образом, сертификат для потребителя — это надежность и гарантия качества риэлторских услуг.

Подготовил **П. Дюжев**
Фото из архива ГРМО

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ:

Риэлтор — это аттестованный специалист, работающий на рынке недвижимости в компании, имеющей профессиональный сертификат общенационального образца и являющейся членом Российской гильдии риэлторов (www.rgr.ru)

Сертифицированная риэлторская компания — агентство недвижимости, имеющее сертификат соответствия, подтверждающий, что оказываемые им услуги соответствуют Национальному стандарту профессиональной деятельности «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования».

Агент — физическое лицо, работник или индивидуальный предприниматель, выполняющий действия по оказанию услуг при совершении операций на рынке недвижимости, прошедший обучение и аттестацию в соответствии с Национальным стандартом «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования к квалификации». Общие требования к квалификации «Агент по недвижимости» и действующий под руководством брокера в рамках трудовых или гражданско-правовых отношений с работодателем.

Брокер — физическое лицо, работник или индивидуальный предприниматель, осуществляющий действия по организации продаж услуг на рынке недвижимости с возможностью получения права подписи на договорах с клиентами или выполняющий административные функции в отношении подчиненных работников, прошедших аттестацию в установленном порядке в соответствии с Национальным стандартом «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования к квалификации Брокер по недвижимости» и действующий в рамках трудовых или гражданско-правовых отношений с работодателем.

ДОГОВОР С РИЭЛТОРОМ



АГЕНТСТВО ИИГА НЕДВИЖИМОСТЬ

полностью;

— срок действия договора. Указывается срок его вступления в силу, срок окончания и процедура продления;

— условия расторжения договора.

Указываются основания и порядок его расторжения, в том числе досрочного расторжения и в связи с неисполнением обязательств;

— ответственность сторон. Указываются все случаи ответственности между исполнителем и потребителем;

— порядок разрешения споров. Указываются описания процедуры разрешения споров;

— перечень переданных документов.

Перечисляются документы с указанием подлинников и копий;

— юридические адреса и реквизиты сторон.

Договор не должен содержать норм и требований, ущемляющих права одной из сторон. Перед подписанием договора необходимо его тщательно изучить, согласовать все спорные или непонятные пункты и при необходимости внести изменения. Документом, свидетельствующим о полном завершении работ по договору оказания брокерских услуг, является двухсторонний акт, подписанный потребителем и исполнителем после выполнения сторонами всех обязательств по договору.

И последнее. Помните, что грамотно заключенный договор, — ваша гарантия!

Беседовал П. Дюжев
Фото автора.

В последнее время на рынке недвижимости снова активизировались мошенники. В ряде случаев в этом виноваты и сами граждане, решившие не заключать договор на оказание брокерских услуг в целях экономии. Кроме того, многие и не знают, какова должна быть структура договора, подписывая липовые договоры. Для чего нужен договор с риэлтором, какова его структура, требования к разделам договора нам объяснил учредитель АН «Лига-Недвижимость» Вадим Петрович Игнатъев.

— После отмены лицензирования Российская гильдия риэлторов разработала и зарегистрировала в Госстандарте России национальные стандарты профессиональной деятельности. Один из них посвящен общим требованиям к брокерским услугам на рынке недвижимости. Как правило, брокерская услуга (услуга, оказываемая исполнителем потребителю при совершении операций с объектами недвижимости и правами на них) включает следующие основные работы:

— экспертное определение продажной цены недвижимости с учетом запросов потребителя на момент предоставления услуги;

— предоставление информации о наличии на рынке объектов недвижимости, которая могла бы удовлетворить потребность клиента;

— формирование пакета правоустанавливающих и иных документов, необходимых для проведения сделки;

— рекомендации по процедуре взаиморасчетов между участниками сделки;

— подготовка процедуры передачи недвижимости после регистрации прав.

Однако для улучшения обслужива-

ния потребителей им могут оказываться и дополнительные услуги. Брокерские услуги должны соответствовать законодательным актам, другим нормативным и методическим документам, регулирующим отношения в сфере недвижимости, практике и обычаям делового оборота.

Для предоставления качественных брокерских услуг вам необходимо заключить письменный договор с агентством (индивидуальным предпринимателем), соответствующий требованиям Гражданского кодекса РФ с учетом требований национального стандарта. Структура договора должна содержать следующие разделы:

— стороны договора. Это исполнитель в лице брокера, полномочного на подписание договора, и потребитель (либо его представитель);

— предмет договора. Предметное описание оказываемой услуги;

— обязанности исполнителя. Перечисляются работы (услуги), которые обязуется выполнить исполнитель;

— обязанности потребителя. Перечисляются обязательства потребителя услуг на период действия договора;

— цена услуг и порядок расчета. В договоре указывается либо фиксированная сумма, либо сумма в процентном отношении, оплата частями или

УМЕНЬШИТЬ РИСКИ

Рынок недвижимости всегда привлекал мошенников. Они находят всевозможные пробелы в законодательстве и умело ими пользуются, зарабатывая немалые деньги. Особенно это стало заметно в текущем году. Появилась даже фраза: «Рынок жилья не может без жулья». О том, как уменьшить риски при операциях с квартирами, рассказывает генеральный директор агентства недвижимости «Лига-недвижимость» Татьяна Викторовна Кузина.

— В настоящее время российские предприятия и бизнес из-за мирового финансового кризиса переживают непростые времена. Некоторые даже вынуждены приостанавливать свою деятельность или закрываться. Несом-



вершенное нормативно-правовое поле не позволяет пока участникам рынка недвижимости исключить риски при совершении сделок с жильем. Для того чтобы добросовестный приобретатель квартиры обеспечил себе защиту от возможных притязаний третьих лиц на приобретенную недвижимость, обязательно необходимо обращаться к профессионалам. Обращаясь в агентство недвижимости с хорошей репутацией и к профессионалам, вы можете избежать всяких неприятностей. Из-за незнания законодательства человек может попасть в ситуацию, в результате которой суд признает сделки недействительными. Возникновение такой ситуации вполне реально. Покупатель теряет право собственности, например из-за внезапно объявившихся наследников или чьих-то нарушенных прав при приватизации либо в результате последующих сделок с жильем, а также если с имуществом ранее были совершены незаконные сделки. В этом случае стороны должны возратить друг другу все полученное по сделке: продавец покупателю деньги, покупатель продавцу квартиру. Однако, как показывает практика, зачастую стоимость покупки, записанная в договоре, намного меньше, чем реально уплаченная сумма. Вернуть покупателю уплаченную по сделке сумму — дело хлопотное, а чаще безнадежное, особенно в случаях, когда удовлетворен иск не продавца, а третьих лиц, права которых были нарушены на предыдущих сделках. Когда вы покупаете квартиру на вторичном

АГЕНТСТВО ИИГА НЕДВИЖИМОСТЬ

рынке и она имеет долгую историю передачи, риск потерять право собственности существует почти всегда. Рыночная ситуация такова, что значительное снижение цены уже кажется опасностью. Талантливый продавец вполне может обосновать большую скидку и общим падением рынка, и срочностью продажи, и тем, что собственник потерял работу. Такое поведение продавца не вызывает никаких опасений, объяснимо — кризис. Можно привести различные ситуации, в которых у покупателя возникнут проблемы. Например, при временной выписке. Представим семью: папа, мама и взрослый сын. Квартира не приватизирована. Сын уезжает на учебу

в другой город, родители с целью экономии на коммунальных платежах оформляют временную выписку сына. А потом приватизируют квартиру и продают. Права сына нарушены. Сын, вернувшись домой, с полным правом может подать в суд иск о признании сделки недействительной. С юридической точки зрения у новых собственников квартиры есть реальная угроза потерять недвижимость.

Другой пример — продажа по подложным документам. Мошенники вычисляют квартиру, собственник которой отсутствует длительное время. Готовят пакет подложных документов, ищут покупателя на квартиру, продают по заниженной стоимости и оформляют сделку, подав пакет документов в регистрационную службу. Последний этап — вскрытие банковской ячейки по вполне реальному договору купли-продажи с отметкой о государственной регистрации. Все, сделка завершена. Теперь настоящий собственник просто не попадает в квартиру. Он подает иск в суд о признании сделки недействительной, который обяжет покупателя вернуть квартиру законному собственнику, а деньги доверчивый покупатель вряд ли вернет. Срок исковой давности составляет три года. Если две эти сделки провели аттестованные специалисты агентства недвижимости профессионально и правильно, подлых недоразумений не было бы, так как при подготовке документов к сделке риэлтор скрупулезно проверяет историю квартиры.

Записал П. Дюжев.
Фото автора

Цифры номера

— до 1 марта 2015 г. продлен закон «О дачной амнистии» (упрощенный порядок регистрации прав на землю и строения);

— не более 30 тыс. руб. — такова цена 1 кв. м жилья эконом-класса, по мнению премьер-министра России Владимира Путина;

— 233,9 тыс. квартир, по сообщению Росстата построено в первом полугодии 2009 г. в России;

— 124 млрд. руб. будет выделено в 2010 г. на строительство жилья для военных;

— более 1 тыс. федеральных земельных участков передано Федеральному фонду содействия развитию жилищного строительства для продажи их с аукционов;

— около 140 млрд руб. — общая сумма заявок на получение госгарантий от компании строительной отрасли;

— около 10 тыс. нарушений законодательства при реализации Федеральной целевой программы «Жилище» выявлено органами прокуратуры РФ;

— 53 млн кв. м. жилья будет введено в России в 2009 г.;

— около 80 % строек по заявлению президента Российского союза строителей Владимира Яковлева заморожено в России из-за финансового кризиса;

— 4368 семей переселили из ветхого и аварийного жилья за 3 года в Московской области;

— 400 аварийных домов планируется расселить в Московской области до 2011 г.;

— 2,6 млн кв. м жилья введено в эксплуатацию в первом полугодии 2009 г. на территории Московской области;

— в 20 раз сократилось количество банков, работающих с ипотекой;

— в 6 раз сократился за год рынок ипотечного кредитования;

— 10–11 % годовых — кредитная ставка новой ипотечной программы ВТБ-24 на покупку заложенной у него недвижимости;

— около 30 строительных организаций работает на территории Пушкинского района;

— на 15–30 % с начала года подешевели месячные ставки за аренду квартир;

— более 50 % — такова падение арендных ставок на офисные помещения;

— 13 % — размер налога на доходы от сдачи в аренду собственной недвижимости для физических лиц-резидентов;

— 3 месяца — срок проведения проверки налоговой декларации со дня подачи необходимых документов для получения налогового вычета;

— на 50–60 % упали цены на элитное загородное жилье;

— 90 дней — максимальный срок временной регистрации по месту пребывания;

— до 20 % достигают скидки при покупке домов в коттеджных поселках;

— на 40 % с начала кризиса увеличилось количество проблемных с юридической точки зрения квартир;

— 55 % — стоимость стройматериалов в структуре строительно-монтажных работ;

— 2,8 млн руб. — цена самой дешевой однокомнатной квартиры в Москве общей площадью 15 кв. м и с кухней 3 кв. м.

ОСТОРОЖНО: ЧЕРНЫЕ МАКЛЕРЫ!

В связи с кризисом отмечен рост числа частных маклеров. Это должно насторожить потенциальных покупателей: мошенников в сфере недвижимости предостаточно. Что должен знать каждый, решивший воспользоваться услугами частных риэлторов? Как избежать неприятностей?

ВОЛЬНЫЕ ЛЮДИ ОТ НЕДВИЖИМОСТИ

С начала кризиса на рынке недвижимости появилось много небольших компаний, которые объединяют под своей крышей частных маклеров, и увеличилось число брокеров-одиночек. Некоторые из них — выходцы из крупных агентств, считающие, что на вольных хлебах они смогут заработать больше, или же брокеры-неудачники, не сумевшие реализовать в компании. Также среди частных маклеров встречаются новички, оставшиеся в кризис без работы, и решившие заняться риэлторской деятельностью в надежде, что она принесет доход. Такие агенты не имеют специальных знаний, опыта и клиентской базы. Существует и еще одна категория — аферисты. Встреча с ними наиболее опасна для клиентов. Некоторые риэлторы уходят из крупных компаний со своей клиентской базой и предлагают свои услуги якобы дешевле, чем на рынке. Они обещают, что все оформят по законам, продадут с максимальной выгодой и возьмут комиссионные значительно ниже, чем агентство недвижимости. На самом деле так не получается. Все равно эта разница будет либо заложена в стоимость объекта, или с клиента возьмут дополнительные денежные средства, например, на оформление документов.

ОБРАЩЕНИЕ К ЧАСТНОМУ МАКЛЕРУ

Компании со сложившейся репутацией исповедуют принципы социально ответственного бизнеса, то есть несут полную ответственность за проведенную сделку. Обращаясь же к частному маклеру, клиенты идут на определенные риски. Поскольку никакой юридической ответственности вольные брокеры не несут, ни клиент-покупатель, ни клиент-продавец

не могут быть полностью защищены в юридическом плане. Сделку можно провести и по минимальному количеству документов, не проверяя историю объекта. Это может обернуться неприятными последствиями: от элементарных задолженностей по коммунальным платежам, которые могут составлять немалые суммы, до расторжения сделки и претензий третьих лиц. У частных маклеров нет таких возможностей проверки объекта, которыми располагает агентство недвижимости. Этими вопросами занимаются профессионалы. Компании тесно взаимодействуют с органами государственной регистрации, земельным комитетом, БТИ и др.

Агентство в обязательном порядке проводит проверку действительности прав на собственность, получая выписки из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (в том числе на момент передачи продавцу задатка), проверку доверенности, если продавец действует от имени титульного собственника, проверку сведений Единого государственного земельного кадастра на основе публикуемой информации и другие сведения, которые могут привести к недействительности сделки или ее оспоримости. Особое внимание уделяется изучению процедуры постановки земельного участка на кадастровый учет, так как в настоящий момент осуществить кадастровый учет земельного участка и провести сделку с ним возможно и без процедуры межевания. На практике же это означает риски несоответствия документальной информации и фактического положения земельного участка. Из-за неточности замеров при выделении участков в начале 1990-х гг. и отсутствия упорядоченной системы учета сведений впоследствии может выясниться, что участок либо значительно меньше, либо находится вообще в другом месте, а огороженная забором территория на самом деле принадлежит третьим лицам. Кроме того, исходя из опыта работы, у профессионалов имеются так называемые черные списки, в которые на протяжении нескольких лет вносятся полученные при проведении юридических проверок сведения о незаконных выделах земельных участков, о выявленных фактах продажи по

поддельным доверенностям и об иных обстоятельствах, влекущих за собой существенные юридические риски для приобретателей.

ПРИМЕРЫ ИЗ ПРАКТИКИ

Вот один из последних примеров. Покупательница подбирала себе небольшую дачу на Ярославском шоссе. Она обратилась к частному маклеру. Они просмотрели несколько объектов и спустя месяц нашли нужный вариант. Ее устраивали дом, размер участка и цена. Хозяином дачи оказался пенсионер лет шестидесяти, бывший мастер цеха. Документы на дачу вроде были в полном порядке — сделку можно проводить. Когда покупательница заявила, что хочет обратиться к профессиональному юристу, хозяин стал ее убеждать, что это будет лишней тратой денег. Агент клиентки был с ним согласен и, ссылаясь на свой богатый опыт, утверждал, что документы безупречны.

Однако клиентка поступила по-своему и обратилась в агентство для того, чтобы проверить чистоту объекта. Выяснилось, что продавец в свое время получил этот участок от организации, в которой работал. Находясь в законном браке, он вместе со своей супругой возвел на этом участке дом, который они оформили на него. Через некоторое время супруги развелись, однако раздела собственности у них не было, и дом до сих пор являлся совместно нажитым имуществом.

В данный момент бывшая супруга продавца проживала в другой стране с их взрослой дочерью, и пенсионер захотел продать эту дачу, не получив на это согласия экс-жены. Если бы сделка прошла по таким документам, то рано или поздно бывшая супруга продавца могла бы предъявить свои претензии на эту дачу, и кто знает, чем бы это закончилось для клиентки. На эти факты частный маклер просто не обратил внимания.

ЧАСТНЫЕ ОТЛИЧИЯ ЧАСТНИКОВ И ОТКРЫТЫХ КОМПАНИЙ

Вольные брокеры располагают очень незначительными базами клиентов-покупателей. Часто это приводит к тому, что объект продавца либо реализуется очень долго, либо его цена не

всегда является оптимальной. Есть и еще один важный момент, который нельзя упускать, — продавец, показывая свою квартиру или дом такому частному маклеру, не всегда понимает, кого он пускает в свой дом и какие могут быть у него после этого последствия. Еще один немаловажный факт. С отменой лицензирования не стало госконтроля за компаниями, оказывающими брокерские услуги на рынке недвижимости. На сегодняшний день, единственной организацией, которая сохраняет хоть какой-то контроль, является общественное объединение профессионалов. В Железнодорожном и Балашихе — Гильдия риэлторов этих районов.

ЧЕМ РИСКУЮТ САМИ МАКЛЕРЫ

Агенты, решившие заняться частным маклерством, также подвергают себя значительным рискам. Некоторые конторы активно привлекают к себе агентов из успешных компаний, обещая выплачивать более 60 % от комиссионных, полученных от сделки. Совершенно очевидно, что ни одна компания не сможет предоставлять агентам такой бонус. И велика вероятность, что агента либо обманут, либо компания попросту разорится. Сам вольный агент абсолютно незащищен в юридическом отношении и может быть обвинен в незаконном предпринимательстве. Незаконное ведение предпринимательской деятельности (то есть самостоятельно осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, не зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке) является не только административным правонарушением, влекущим за собой привлечение к административной ответственности и наложение штрафов, но при наличии определенных обстоятельств может быть квалифицировано уже и как уголовное преступление, за которое Уголовным кодексом РФ предусмотрено наказание до 5 лет лишения свободы.

Материал подготовили

**Н.А. Белозёрова, В.П. Игнатьев,
О.В. Седова**

КРИЗИС АРЕНДЫ

В последнее время и арендаторы, и арендодатели часто задают одни и те же вопросы: «Что происходит с рынком аренды жилья? Какие цены на аренду квартир?» Сложившуюся ситуацию комментирует менеджер по аренде агентства недвижимости «СИТИ+» Николай Васильевич Токарев.



— Еще год назад, в сентябре 2009 г., ситуация на рынке аренды жилья складывалась как затишье перед бурей. К этому времени в связи со спадом производства и сокращением рабочих мест начался массовый отток рабочей силы (а это основная масса арендаторов) из Московской области.

Предложений на сдачу квартир поступало больше, чем желающих их снять. Но ценовой барьер был еще высокий, а потенциальные наниматели хотели снять жилье за минимальную цену. Собственники жилья, которые пошли на снижение ежемесячной платы за аренду квартиры, сейчас пребывают в большей выгоде, чем собственники, которые упорно не хотели принять ту ситуацию, которая сложилась на рынке аренды жилья, а именно избыток предложений по сдаче квартир.

В погоне за нереальной прибылью они упорно не хотели понижать арендную плату. Вот что из этого получилось. Рассмотрим пример по двухкомнатной квартире в обычной пятиэтажке с газовой колонкой и кухней 6 кв. м. В сентябре 2009 г. такая квартира предлагалась на аренду от 17 до 20 тыс. рублей в месяц (включая все коммунальные платежи, кроме оплаты за свет и телефон), которые оплачивал наниматель.

В беседе с хозяевами квартир я рекомендовал им установить ежемесячную плату в размере 15–17 тыс. рублей в месяц. Собственники жилья, которые прислушались к моим советам, в настоящее время оказались в выигрышном

положении, так как цены на сегодняшний день пришли к отметке даже ниже той суммы, которая была мною рекомендована год назад. Те же, кто не хотел прислушиваться к советам и понадеялся, что найдет нанимателей, которые платили бы им по 25 тыс. рублей в месяц, потеряли клиентов. Также потеряли клиентов и те собственники, у которых продолжительное время проживают арендаторы, однако собственники, не чувствуя сложившейся ценовой ситуации, не уменьшают ставку месячной арендной платы. За прошедший год было много случаев, когда такие арендаторы переезжали в аналогичное жилье с меньшей арендной платой. Желание получать больше еще осталось у многих наймодателей. Естественно, что большинство из предлагаемых в аренду квартир по завышенным ценам сейчас экспонируются не один месяц в ожидании нанимателей. Некоторые из собственников жилья, желая получить большую арендную плату, заселяют в них по две семьи или по несколько человек, делая при этом из своей квартиры общежитие, где никто ни за что не отвечает, ссылаясь друг на друга.

На мой взгляд, ситуация на рынке аренды жилья не изменится до лета 2010 г.

И немного о подводных камнях, которые могут встретиться на пути к аренде квартиры. Представим себе ситуацию. Вы счастливы: вы нашли квартиру, устраивающую вас по всем параметрам: нормальный район, рядом ходит маршрутка, магазины, в хорошем состоянии и за умеренную плату. Вы дали добро, вселились в квартиру, разложили вещи по полочкам и через полтора месяца ни с того ни с сего является владелец с просьбой, вернее с требованием, освободить квартиру до следующего понедельника. История не из приятных, но и не из редких. Избежать неловкого положения возможно, изначально обратившись к компетентным лицам, которые правильно составят договор, прописав все нюансы и ответственность сторон. Также и для тех, кто сдает квартиру, есть опасность заселения «шумных ребят», что впоследствии грозит жалобами со стороны соседей за излишний шум или претензиями со стороны снизу живущих по поводу того, что стоит оплатить ремонт потолка за вчерашний потоп. Здесь стоит уделить внимание выбору агентства, через которое легче найти адекватного съемщика.

МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ НА ЖИЛЬЕ



Не секрет, что средства материнского капитала можно направить на приобретение или строительство жилого помещения.



Право на получение материнского капитала имеют:

— женщина, имеющая гражданство Российской Федерации (РФ), родившая (усыновившая) второго или последующих детей с 1 января 2007 г.;

— мужчина, имеющий гражданство РФ, являющийся единственным усыновителем второго или последующих детей, если решение суда об усыновлении вступило в законную силу начиная с 1 января 2007 года;

— отец (усыновитель) ребенка независимо от наличия гражданства РФ в случае прекращения права на дополнительные меры государственной поддержки женщины, родившей (усыновившей) детей, вследствие, например, смерти, лишения родительских прав в отношении ребенка, в связи с рождением (усыновлением) которого возникло право на получение материнского

капитала, совершения в отношении ребенка (детей) умышленного преступления;

— несовершеннолетний ребенок (дети в равных долях) или учащийся по очной форме обучения ребенка до достижения им 23-летнего возраста при прекращении права на дополнительные меры государственной поддержки отца (усыновителя) или женщины, являющейся единственным родителем (усыновителем) в установленных федеральным законом случаях.

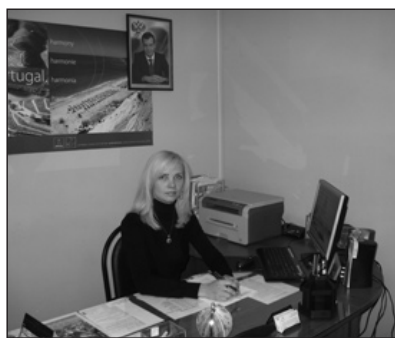
В подтверждение права на получение средств материнского капитала выдается сертификат государственного образца. Средства материнского капитала не передаются в виде наличного расчета. По общему правилу, распорядиться этими средствами можно не ранее, чем по истечении трех лет со дня рождения (усыновления) второго и последующего детей. Исключение составляет направление средств материнского капитала на погашение ипотечных кредитов — этим правом уже можно было пользоваться с 1

января 2009 г. Средства материнского капитала (на сегодняшний день это 312 162 руб. 50 коп.) можно потратить на приобретение (строительство) жилого помещения. Способы можно выбрать различные: погашение займа и кредита, в том числе ипотечного, участие в жилищно-строительных и жилищно-накопительных кооперативах и др. Главное условие — приобретаемое жилое помещение должно находиться на территории РФ. При этом кредит может быть оформлен как на женщину, получившую сертификат на материнский капитал, так и на ее супруга.

Решение об использовании средств материнского капитала на покупку (строительство) жилья является правильным и своевременным и направлено на обеспечение граждан комфортными жилищными условиями.

О.И. Трошина
генеральный директор
АН «СИТИ+»

ДОГОВОР ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ



«Если вы живете по средствам, окружающие начинают подозревать, что у вас есть и другие странности». Народная мудрость.

Есть ситуации, когда без кредита решить проблему практически невозможно. Наиболее распространенной проблемой в мире, решение которой требует кредита,

является приобретение жилья. Ипотечное кредитование в России будет развиваться. Таков путь приобретения жилья во всем мире. У нас этот процесс только начался. Кредитный договор является основным документом, регулирующим отношения заемщика и банка. Поэтому, особенно в случае если речь идет о крупном займе на покупку недвижимости, необходимо очень пристальное внимание уделить содержанию договора. Каждая кредитная организация выдвигает свои условия предоставления займов, поэтому и типовых договоров в ипотечном кредитовании быть не может. Тем не менее структура таких договоров является однотипной: в каждом из них в обязательном порядке обозначаются предмет договора, порядок пользования заемными средствами и погашения кредита, правда, не оговариваются обязанности и ответственность сторон договора.

Рассмотрим это подробнее.

Предмет договора — это основной и один из самых важных пунктов. В нем оговаривается сумма кредита, на какой срок выдается кредит, валюта, в которой будет предоставлен займ, а также процентная ставка по кредиту, которая может меняться или нет на протяжении всего срока пользования заемными средствами в зависимости от тех или иных факторов, например ставки рефинансирования ЦБ РФ. Прежде чем подписывать договор, необходимо понять, как именно будет рассчитываться процент по кредиту. Идеальным вариантом является фиксированная процентная ставка, которая остается неизменной на протяжении всего срока кредитования.

Обеспечение кредита. Естественно, в роли залога выступает приобретаемая на заемные средства недвижимость (квартира, земельный участок и др.), однако банк может указать в договоре, что клиент обеспечивает всем своим имуществом. Подобная практика наметилась в условиях кризиса, когда банки стали опасаться снижения стоимости предмета залога.

Порядок выплаты по кредиту определяется в зависимости от условий конкретной ипотечной программы. В большинстве случаев применяется только две схемы расчетов:

— по дифференцированной схеме размеры платежей по кредиту уменьшаются с течением времени, однако в начале выплат суммы, которые клиент должен выплачивать банку ежемесячно, являются слишком большими.

Позволить себе такую схему расчетов может далеко не каждый заемщик, поэтому данная схема не получила популярности;

— по аннуитетной схеме выплаты займа совершаются равными платежами на протяжении всего срока кредитования. Такой способ расчета является более удобным и популярным, однако и у него есть существенный недостаток. Дело в том, что первые выплаты практически целиком идут на погашение процентов;

доля средств, направленных на погашение самого кредита, является минимальной. С течением времени все больше средств от каждого платежа идет на погашение займа и все меньше — на уплату процентов.

Штрафные санкции. В случае просрочки выплат кредитная организация назначает определенные пени или штрафы, которые с течением времени могут составить серьезную сумму.

Права и обязанности сторон. Данный пункт ипотечного договора, а также информация об их ответственности, должны быть изучены с особым пристрастием. Разумеется, вы должны вовремя совершать выплаты по кредиту и содержать в надлежащем состоянии жилье, которое является предметом залога. Без разрешения банка заемщик не имеет права прописывать кого-либо в ипотечную квартиру и проводить в ней перепланировку. На эти и многие другие действия в отношении жилья необходимо разрешение банка. Нередко кредитная организация обязывает заемщика извещать банк о всех изменениях в личной жизни (например, о разводе) или профессиональной (смена работы, должности) деятельности. Банк может предъявить и другие требования.

Необходимо, чтобы все пункты неукоснительно выполнялись, иначе кредитная организация может получить возможность изменить условия кредитования или применить штрафные санкции к клиенту. Из всего вышесказанного следует, что заключение договора ипотечного кредитования — сложный и трудоемкий процесс. Сбор всех необходимых справок и документов кредитная организация, как правило, возлагает на клиента. Поэтому если вы не уверены в своих знаниях и силе либо просто хотите ускорить данную процедуру и иметь надежного сопровождающего — обращайтесь к профессионалам на рынке недвижимости.

P.S. В октябре 2009 г. среднерыночная ставка по ипотечным продуктам в рублях снизилась на 1,54 % и составила 18,68 %. Аналогичные показатели сентября были заметно выше — 20,22 %. Однако по сравнению с январем 2009 г. (8,22 проц.) рост среднерыночной рублевой ставки составил всего 0,46 проц. Что касается долларовых ипотечных продуктов, то в октябре ставки снизились на 0,12 %. (по отношению к сентябрю) и в абсолютном выражении составили 15,54 %. А по сравнению с началом 2009 г. (14,49 %) среднерыночная ставка по долларовым кредитам выросла на 1,05 %.

Н.А. Белозерова
генеральный директор
агентства недвижимости «Корона»

Новости

В настоящее время цены на недвижимость достигли дна, заявил президент, председатель правления Сбербанка Герман Греф. Он отметил, что строительные компании максимально приблизили стоимость продаж к себестоимости строительства и снизили маржу. Для тех, кто нуждается в жилье, сейчас самое время покупать недвижимость, заявил Г. Греф. Он не исключил того, что Сбербанк России будет продолжать снижать процентную ставку по кредитам, предоставляемым строительным компаниям, в том случае если сохранится тенденция к уменьшению инфляции.

В то время как количество введенных в эксплуатацию многоквартирных домов сокращается, строительство индивидуального жилья в России растет. Вице-президент Российской гильдии риэлторов Константин Апрелев говорит, что граждане направляют все накопленные средства на достройку домов. Наиболее заметен этот процесс на юге России. Например, в Республике Тува, Кабардино-Балкарии, Чечне, Амурской области индивидуальное жилищное строительство составляет 100 % от общего объема строительства.

Развитие некоммерческих форм жилищного строительства в России, таких как жилищно-строительные кооперативы и товарищества индивидуальных застройщиков, может снизить стоимость жилья для потребителей на 15–20 %, говорится в материалах фонда «Институт экономики города». Кооперативы способны повысить доступность жилья благодаря исключению прибыли коммерческого застройщика (замена на фиксированное вознаграждение) и организации строительства некоммерческими организациями граждан, не заинтересованными в получении прибыли. Также снижение стоимости жилья возможно благодаря государственной поддержке.

Впервые после кризиса 1998 г. объемы строительства жилья в России сократились более чем на 10 %. Отсутствие дешевого финансирования у девелоперов и платежеспособного спроса на квартиры у населения уменьшило рынок недвижимости на 13 %, подсчитал Росстат. Падение произошло в традиционно наиболее благоприятном для строителей месяце: в июле было введено лишь 4,9 млн кв. м жилья. Эксперты уверены, что оживления на площадках следует ждать не раньше 2012 г. До этого времени строительной отрасли не стоит рассчитывать на возвращение статуса локомотива реального сектора экономики.

Журнал
«Недвижимость & Цены»,
www.dm_realty.ru

ВОПРОС — ОТВЕТ

— Меня недавно выбрали председателем садоводческого товарищества. Стал принимать документы и обнаружил, что документы на землю общего пользования отсутствуют. Говорят, что дачная амнистия упрощает оформление этих документов. Правда ли это? Н. Петров (г. Балашиха).

— Правда. Кроме того, теперь земельные участки, относящиеся к имуществу общего пользования, подлежат передаче в собственность садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений бесплатно. Для предоставления в собственность некоммерческого объединения земельного участка, относящегося к имуществу общего пользования, лицом, имеющим право действовать без доверенности от имени такого объединения (это либо председатель правления, либо иное лицо, уполномоченное общим собранием), подается в соответствующий орган местного самоуправления (исполнительный орган государственной власти) заявление о приобретении такого земельного участка в собственность данного объединения. К заявлению прилагаются:

— подготовленное объединением описание местоположения границ земельного участка;

— удостоверенная правлением копия правоустанавливающего документа на данный земельный участок;

— копия протокола (выписка из решения), в котором отражено решение общего собрания о приобретении земельного участка;

— нотариально удостоверенные копии учредительных документов (либо подлинники) либо выписка из решения общего собрания, если заявителем выступает не наделенное в соответствии с учредительными документами лицо, правомочное без доверенности выступать от имени объединения.

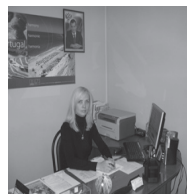
Решение должно быть принято в двухнедельный срок с даты подачи заявления и документов.



Сергей Владимирович Шадрин, менеджер по загородной недвижимости агентства недвижимости «СИТИ+»
(495) 978-82-89

— В 1995 году наша квартира была приватизирована на маму (мы с братом отказались от приватизации). Сейчас я замужем, живу у мужа в муниципальной квартире. Могу ли я принять участие в приватизации квартиры вместе с мужем? Г. Свириденко (г. Железнодорожный).

— Да, можете до 1 марта 2013 года. Действительно, Вы выразили согласие на приватизацию квартиры матерью, но не приобрели право собственности, поэтому Ваша возможность бесплатно приватизировать занимаемое жилое помещение не была реализована. Однако участвовать в приватизации вместе с мужем Вы сможете при условии Вашей регистрации по месту жительства в квартире мужа. И последнее. С прежнего места жительства возьмите справку о том, что Вы не участвовали в приватизации.



Наталья Андреевна Белозёрова, генеральный директор агентства недвижимости «Корона»
8 (901) 510-13-52

— Мой отец находится в очень тяжелом состоянии. По праву собственности ему принадлежат квартира и дача, а земельный участок при ней принадлежит ему по праву постоянного

(бессрочного) пользования. Если он умрет, должен ли я выкупить этот участок? С. Найдёнов (д. Соболиха).

— Выкупать земельный участок, перешедший к Вам по наследству, не нужно в силу закона N 268-ФЗ. Для оформления участка в собственность Вам необходимы следующие документы:

— свидетельство о праве на наследство либо иной документ, устанавливающий или удостоверяющий право собственности гражданина на строение (здание) или сооружение;

— любой из документов, устанавливающих или удостоверяющих право прежнего собственника указанного строения (здания) или сооружения на данный земельный участок.



Татьяна Викторовна Кузина, генеральный директор агентства недвижимости «Лига»
(495) 748-29-29, 748-28-78

— Куда надо обратиться, чтобы перевести жилое помещение в нежилое? Какие документы для этого нужны? О. Степаненко (г. Балашиха).

— Перевод жилого помещения в нежилое и нежилого помещения в жилое осуществляется органом местного самоуправления (ст. 23 ЖК РФ). Для перевода жилого помещения в нежилое помещение Вы (или уполномоченное Вами лицо) должны предоставить в орган, осуществляющий перевод помещений, по месту нахождения переводимого помещения:

— заявление о переводе помещения;

— правоустанавливающие документы на переводимое помещение (подлинники или удостоверенные в нотариальном порядке копии);

— технический паспорт переводимого помещения;

— поэтажный план дома, в котором находится переводимое помещение;

— подготовленный и оформленный в установленном порядке проект переустройства и/или перепланировки переводимого помещения (в случае если переустройство и/или перепланировка требуются для обеспечения использования такого помещения в качестве нежилого помещения).

Причем орган, осуществляющий перевод помещений, не вправе требовать предоставления других документов, кроме вышеуказанных.

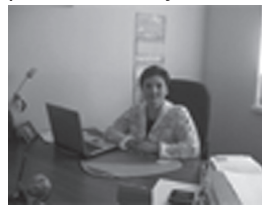


Ольга Владимировна Седова, индивидуальный предприниматель
8 (916) 638-50-90

— Имею квартиру в ЖСК, за которую пай полностью выплачен (что подтверждено справкой из кооператива). Решили ее продать, так как у жены есть хорошая квартира. Председатель ЖСК сказал мне, что это вправе решить кооператив, что новый владелец должен заплатить вступительный взнос, иначе его не пропишут в квартиру. Правоммерно ли это? А. Устинов (г. Железнодорожный).

— Это в корне неправомерно, и не только для членов ЖСК, но и для других потребительских кооперативов. Согласно п. 4 ст. 218 ГК РФ член жилищного, жилищно-строительного, дачного, гаражного или иного потребительского кооператива, другие лица, имеющие право на паенакопления, полностью внесшие свой паевой взнос за квартиру, дачу, гараж, иное помещение, предоставленное этим лицам кооперативом, приобретают право собственности на указанное имущество.

Аналогичная норма содержалась и ранее (ст. 13 Закона РСФСР «О собственности в РСФСР»). Правоустанавливающим документом о собственности в кооперативе является справка о выплате пая, зарегистрированная в установленном порядке, а подтверждающим Ваше право — свидетельство о государственной регистрации права собственности, выдаваемое органами регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. С момента выплаты паевого взноса член кооператива признается собственником квартиры в силу закона. Он может распоряжаться ею по своему усмотрению: продать, подарить, завещать, сдать в наем, обменять или совершать иные сделки, не противоречащие закону. Согласия кооператива на совершение этих сделок не требуется. Член кооператива, полностью выплативший паевой взнос за квартиру, вправе остаться в кооперативе или выйти из него (Постановление Пленума ВС СССР от 11.10.1991 г. «О практике применения судами законодательства при рассмотрении дел по спорам между гражданами и ЖСК»). Следовательно, квартиру Вы можете продать без согласия кооператива, а новый ее хозяин не обязан платить вступительный взнос, если он не будет вступать в члены ЖСК. А вопросами регистрации по месту жительства занимается Федеральная миграционная служба.



Ольга Ивановна Трошина, генеральный директор агентства недвижимости «СИТИ+»
(495) 510-21-31

— Мы с мужем заключили брачный договор (он настоял на этом). Прошло три года и супруг начал его нарушать. Я предложила изменить условия договора, но он не хочет. Существуют ли основания для расторжения брачного договора, ведь речь идет о нескольких объектах недвижимости? А. Крючкова (г. Железнодорожный).

— Как и любой другой гражданско-правовой документ, брачный договор можно изменить или расторгнуть в любое время. Для этого требуется согласие обоих супругов. Поскольку договор заключен в письменной форме и нотариально удостоверен, то и все дальнейшие действия с ним совершают в той же форме. Односторонний отказ от исполнения не допускается. Если одна из сторон не согласна на изменение или расторжение договора, то другой стороне не запрещено требовать этого в судебном порядке по основаниям, установленным ГК РФ. В частности, речь может идти о существенном нарушении договора одним из супругов, что влечет для другого значительный ущерб. Расторжение договора возможно в случае, если обстоятельства изменились настолько, что если бы стороны могли это предвидеть, контракт вообще не был бы заключен либо был бы заключен на значительно отличающихся условиях. Если супруги не пришли к согласию по поводу приведения контракта в соответствие по причине изменившихся обстоятельств, то суд вправе расторгнуть брачный договор при следующих условиях:

— в момент заключения соглашения стороны не предполагали, что обстоятельства изменятся подобным образом;

— изменение обстоятельств вызвано причинами, которые заинтересованная сторона не могла преодолеть после их возникновения;

— договор без изменения условий повлек бы для заинтересованной стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишилась бы того, на что рассчитывала при заключении контракта;

— из существа соглашения не вытекает, что риск изменения обстоя-

тельств несет заинтересованная сторона.



Давид Бучаевич Никабадзе, исполнительный директор агентства недвижимости «СИТИ+»
(495) 510-21-31

— Решил продать квартиру, походил по агентствам. Везде предлагают разные виды договоров. Правоммерно ли это? Как выбрать более надежный договор? Г. Вишневецкий (д. Пуршево).

— Правоммерно. Агентства вправе применять любые типы договоров, предусмотренные ГК РФ. С точки зрения надежности лучше заключать договор, который соответствует Национальному стандарту профессиональной деятельности «Социально-ответственный бизнес. Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости. Общие требования» и содержит следующие разделы:

— стороны и предмет договора;

— обязанности исполнителя и потребителя;

— срок действия и условия расторжения договора;

— ответственность сторон и порядок разрешения споров;

— перечень переданных исполнителю документов;

— юридические адреса и реквизиты сторон.

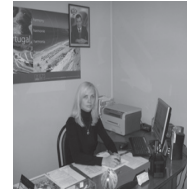
Надежность же самого агентства можно определить по последующим признакам: стаж работы на рынке недвижимости, наличие сертификата соответствия на оказание услуг, число аттестованных сотрудников, членство агентства в гильдиях или ассоциациях, наличие наград, наличие благодарностей в книге отзывов и др. Чем больше этих признаков, тем надежнее агентство.



Татьяна Викторовна Кузина, генеральный директор агентства недвижимости «Лига»
(495) 748-29-29, 748-28-78

— Скоро будут сдавать дом, в котором я приобрел квартиру по договору о долевом участии в строительстве. Какими должны быть мои действия, в случае если мне не понравится ее качество? Т. Селин (г. Балашиха).

— Если дольщик не доволен качеством передаваемого ему объекта, он может его не принимать. Согласно п. 5 ст. 8 Закона N214-ФЗ, в такой ситуации он вправе потребовать от застройщика составления акта, в котором должны быть зафиксированы все несоответствия объекта требованиям градостроительных и технических регламентов, проектной документации и условиям договора, и отказаться от подписания передаточного акта до исполнения застройщиком своих обязанностей по устранению выявленных нарушений.



Наталья Андреевна Белозёрова, генеральный директор Агентства «Корона»
8 (901) 510-13-52



Свои вопросы Вы можете присылать на наш электронный адрес:

city_plus2004@mail.ru





Закону о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним более 12 лет. За это время произошли изменения в жилищном и земельном законодательстве, соответственно, вносились

поправки и в вышеуказанный закон. Однако у простых граждан по этому закону постоянно возникают вопросы. За разъяснениями по некоторым из них мы обратились к начальнику Железнодорожного отдела Управления Федеральной регистрационной службы по Московской области Ю.Н. МАРТЫНЕНКО.

— Юлия Николаевна, многие интересуются, для чего необходима государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним?

— Государственная регистрация — это завершающий этап приобретения прав на недвижимость. Возникновение и прекращение имущественных прав на недвижимость закон связывает именно с моментом государственной регистрации. Покупатели, обменивающиеся, одаряемые становятся собственниками и, следовательно, получают возможность по своему усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться недвижимостью только после государственной регистрации права.

— У большинства еще в памяти нотариальное удостоверение договоров. Можете объяснить, в каких случаях требуется обязательное нотариальное удостоверение договоров, а в каких — нет?

— Нотариальное удостоверение обязательно в случаях, указанных в законе, а также в случаях, предусмотренных соглашением сторон. Обязательное нотариальное оформление предусмотрено, например, для договора ренты, завещания, брачного договора. В остальных случаях гражданам и юридическим лицам законом предоставлена возможность выбора: заключать сделки либо в квалифицированной нотариальной, либо в простой письменной форме.

— А какие требования предъявляет регистрационная служба к договорам в простой письменной форме?

— Наравне с нотариально удостоверенными сделками регистраторы обязаны принимать и документы, оформленные в простой письменной форме. Однако регистраторы не выполняют функций нотариуса, они не готовят проекты договоров, не выясняют желания и намерения сторон. В регистрационный орган представляются уже подписанные сторонами договоры. Лица, решившие заключить сделку без нотариуса и самостоятельно составить договор, должны знать требования законодательства к содержанию договоров и перечень необходимых для регистрации документов.

— Расскажите, пожалуйста, об изменениях в законодательстве о государственной регистрации за прошедший год.

— Основные изменения, внесенные в федеральное законодательство, представляющие интерес в правоприменительной практике при регистрации прав на недвижимость связаны с вступлением в силу таких федеральных законов, как:

Федеральный закон от 17.07.2009 г. N166-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» — о дополнениях и уточнениях по вопросам обращения взыскания на заложенное имущество;

Федеральный закон от 17.07.2009 г. N174-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» — о продлении срока оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества до 01.03.2015 г.;

Федеральный закон от 27.12.2009 г. N343-ФЗ «О внесении изменений

в Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства и отдельные законодательные акты Российской Федерации» — уточнены полномочия Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства.

Федеральный закон от 27.12.2009 г. N374-ФЗ «О внесении изменений в статью 45 части первой и в главу 25.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившим силу Федерального закона «О сборах за выдачу лицензий на осуществление видов деятельности, связанных с производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» — повышены размеры государственных пошлин за юридически значимые действия.

Федеральный закон от 01.02.2010 г. N 4-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации» — действующий порядок приватизации жилищного фонда продлен до 1 марта 2013 г.

Приказ Минэкономразвития РФ от 03.11.2009 г. N 447 «Об утверждении формы декларации об объекте недвижимого имущества». Зарегистрировано в Минюсте РФ 18.12.2009 г. N 15760. Утверждена новая форма декларации об объекте недвижимого имущества.

— Говорят, что закон о дачной амнистии пробуксовывает. А как, на Ваш взгляд, этот закон работает?

— Что такое дачная амнистия? Это Федеральный закон от 30.06.2006 г. N93-ФЗ. «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на недвижимое имущество», согласно которому по простой схеме и на основании минимального количества документов наши граждане смогут зарегистрировать свои права на земельные участки, предоставленные до вступления в силу Земельного кодекса, на жилые дома, на которые, в принципе, нет правоустанавливающих документов, на садовые домики, дачи в садоводческих товариществах. Законодателями были введены новые документы, которые подтверждают право. Это декларация об объекте недвижимого имущества для садовых домиков, дач, а для объектов индивидуального жилищного строительства — кадастровый паспорт.

Сегодняшние дачники и садоводы — люди юридически подкованные — идут в ногу со временем и обращаются за регистрацией своих прав с учетом нового законодательства. Поэтому могу сказать, что закон о дачной амнистии работает, тем более что его действие продлено до 01.03.2015 г.

— Какие здания, строения и земельные участки попадают под закон о дачной амнистии, а какие — нет? Каков должен быть пакет документов для регистрации здания и земельного участка по данному закону?

— Упрощенный порядок государственной регистрации права собственности на амнистированную землю вводится только в отношении тех граждан, которые получили земельные участки до вступления в силу Земельного кодекса (до 30.10.2001 г.).

Это земельные участки, предоставленные по следующему разрешенному использованию:

- ведение личного подсобного хозяйства,
- огородничество,
- садоводство,
- индивидуальное жилищное строительство,
- индивидуальное гаражное строительство.

Для государственной регистрации права на земельный участок в соответствии с законом N 93-ФЗ необходимо представить следующие документы:

- 1) заявление о регистрации права собственности (возможно оформление заявления в электронном виде сотруд-

О РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ

ником отдела при обращении заявителя);

- 2) паспорт правообладателя или паспорт и нотариально удостоверенная доверенность на представителя (подлинник и копия), если документы представляет не правообладатель;

- 3) правоустанавливающий документ на земельный участок (подлинник и копия). Это может быть один из следующих документов:

- акт о предоставлении земельного участка, изданный органом государственной власти или органом местного самоуправления; как правило это постановление о предоставлении земельного участка;

- акт (свидетельство) о праве на земельный участок, выданный уполномоченным органом государственной власти;

- выписка из похозяйственной книги о наличии права на земельный участок (в случае если участок предоставлен для ведения личного подсобного хозяйства);

- иные документы, устанавливающие или удостоверяющие право на земельный участок.

Указанные документы могут устанавливать или подтверждать право собственности, право пожизненного наследуемого владения, право постоянного бессрочного пользования гражданина на земельный участок. Если из документов невозможно определить право (или его вид), на котором предоставлен земельный участок, такие документы также принимаются и будут являться основанием для государственной регистрации права собственности;

- 4) кадастровый паспорт земельного участка (подлинник и копия);

- 5) квитанция об уплате госпошлины за регистрацию права (подлинник и копия).

Подлежат регистрации и постройки, расположенные на этих земельных участках. Это жилые дома, дачи, садовые домики, сараи, бани и гаражи. Для регистрации права собственности на строение необходимо представить в регистрационный орган:

- 1) правоустанавливающий документ на земельный участок, на котором расположено такое строение;

- 2) документ, подтверждающий факт создания строения.

Также необходимо предоставить кадастровый паспорт земельного участка, на котором расположен соответствующий объект недвижимости (предоставление кадастрового паспорта не требуется в том случае, если право на земельный участок ранее регистрировалось).

При этом пакет документов, необходимых для регистрации права собственности, будет отличаться в зависимости от назначения объекта недвижимости, а также категории и разрешенного использования земельного участка.

Регистрацию прав на жилые строения, хозяйственные постройки и сооружения на земельных участках, предназначенных для ведения дачного хозяйства, садоводства, расположенных как на землях населенных пунктов, так и на землях сельскохозяйственного назначения, можно осуществить в декларативной форме. Документом, подтверждающим факт создания таких объектов, является декларация об объекте недвижимого имущества. Новая форма декларации утверждена Приказом Минэкономразвития России от 03.11.2009 г. N 447 и заполняется заявителем самостоятельно.

Кроме того, для регистрации права собственности на вышеуказанные объекты недвижимости в регистрирующий орган необходимо представить:

- 1) паспорт или нотариально удостоверенную доверенность на представителя (подлинник и копия);

- 2) квитанцию об уплате госпошлины за регистрацию права (подлинник и копия);

- 3) заключение правления соответствующего садоводческого или дачного некоммерческого объединения, подтверждающее, что создаваемый либо созданный объект недвижимого иму-

щества расположен в пределах границ указанного земельного участка (в случае если кадастровый паспорт земельного участка не содержит сведений, подтверждающих, что заявленный на государственную регистрацию объект недвижимости расположен в границах земельного участка).

Жилой дом на основании декларации оформить нельзя. Документом, подтверждающим факт создания жилого дома, является кадастровый паспорт на здание, изготовленный органами технической инвентаризации, а также правоустанавливающий документ на земельный участок, на котором возведен указанный жилой дом (для участков из земель населенных пунктов либо предоставленных для личного подсобного хозяйства). Дополнительно на государственную регистрацию права собственности на жилой дом необходимо предоставить кадастровый паспорт земельного участка, на котором расположен объект права, а также заключение органа местного самоуправления соответствующего сельского или городского поселения, подтверждающее, что создаваемый или созданный объект недвижимого имущества расположен в пределах границ указанного земельного участка. Предоставление заключения не требуется, если кадастровый паспорт земельного участка содержит сведения, подтверждающие, что жилой дом расположен в границах земельного участка.

Упрощение регистрации строений не означает, что на принадлежащем собственнику земельном участке можно возвести любой объект. Назначение объекта напрямую связано с видом разрешенного использования земельного участка. Так, если на земельном участке для огородничества не разрешено строительство капитальных объектов, то даже если будет предоставлен кадастровый паспорт на строение, права на жилой дом зарегистрированы не будут.

В целях реализации пункта 2 Указа президента Российской Федерации от 25.11.2008 г. N 1847 «О федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии» Железнодорожный отдел Управления Федеральной регистрационной службы по Московской области осуществляет прием граждан в режиме одного окна.

Этот режим распространяется на государственную регистрацию права собственности граждан на земельные участки, предоставленные до 30 октября 2001 г. Режим одного окна обуславливает возможность гражданам путем единого обращения подавать заявления о выдаче кадастрового паспорта земельного участка и о регистрации прав на указанный земельный участок. Одновременно с заявлением о государственной регистрации права собственности с выдачей свидетельства о государственной регистрации подается заявление о внесении в земельный кадастр сведений о ранее учтенном земельном участке.

— Юлия Николаевна, каким образом можно сдать документы на регистрацию?

— В соответствии с графиком работы отдела в установленные часы приема граждан, получив талон в терминале или по предварительной записи.

— Если документы не приняты по каким-либо причинам, каков порядок повторного обращения в регистрационную службу?

— Согласно пункту 4 статьи 13 закона о регистрации, отказ в приеме документов, предоставленных для государственной регистрации прав, не допускается.

— Спасибо за содержательную беседу!

*Интервью подготовлено
О.И. Трошиной.*

Доклад на Международном форуме рынка недвижимости (Москва, 24.02.2010)

«РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ – ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ!»



Московская область — многообразие возможностей для риэлторского бизнеса и многообразие управленческого опыта.

Подмосковный регион – благодатное место для развития риэлторского бизнеса.

Московская область обладает главным, что необходимо для успешного риэлторского бизнеса.

Прежде всего, это большое количество объектов недвижимости, представленных во всех секторах рынка недвижимости.

Общее количество предложений в сегменте новостроек — почти 600 домов. На вторичном рынке ежегодно проходит от 60 до 80 тыс. сделок в год. На рынке загородной недвижимости представлено 250–300 коттеджных поселков на 29–25 тыс. домовладений. Объем вторичного рынка загородной недвижимости также велик. На его долю приходится примерно половина от общего объема сделок. Объем земельных ресурсов в Московской области огромен, так как территория — более 4,5 млн гектаров.

В Московской области большое количество населенных пунктов, в том числе с высоким уровнем социально-экономического развития: 36 районов и 80 городов, более 3 тыс. деревень, тысячи садовых товариществ. Численность населения — 6,7 млн чел.

В Подмосковье строят больше всего жилья в России. В 2009 г. в Подмосковье введено 13,8 % от общей площади построенного жилья по стране в целом. Объем ввода жилья составил 8,2 млн кв. м., что на одного жителя региона составляет 1,2 кв. м, в том числе 4,6 млн кв. м. в многоквартирных домах и 3,6 млн кв. м. в частном секторе. Обеспеченность жильем — 28 кв. м. на одного человека (обеспеченность в среднем по России — 21 кв. м.).

Подмосковье отличает высоким уровнем миграционной составляющей. Доля иногородних среди покупателей квартир составляет 5–10%, москвичей — 20–30%.

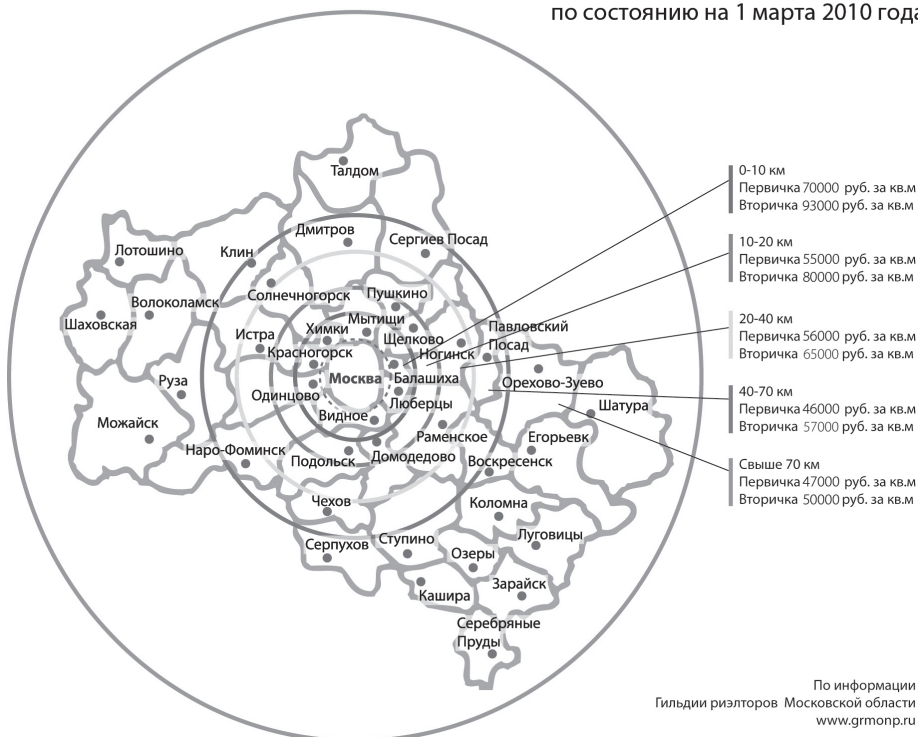
Таким образом, с точки зрения риэлторского бизнеса в Подмосковье много товара и много клиентов. Но не все так гладко, как кажется.

В отличие от крупных городов и областных центров, главная особенность территории Подмосковья — большое количество подчиненных единому центру, но экономически не связанных друг с другом относительно небольших и даже малых муниципальных городов и районов.

Область, как лоскутное одеяло, состоит из множества локальных микрорынков (см. иллюстрацию).

Средние цены на жилье в Московской области

по состоянию на 1 марта 2010 года



С точки зрения особенностей рынка недвижимости все они расположены в 5 зонах в зависимости от удаления от МКАД:

- города-спутники — до 5 км от МКАД;
- ближнее Подмосковье — до 20 км от МКАД;
- среднее Подмосковье — до 40 км от МКАД;
- дальнее Подмосковье — до 70–90 км от МКАД;
- очень дальнее Подмосковье — свыше 90–100 км от МКАД.

В пределах каждой зоны рынок обладает общими чертами. Но при этом соседние зоны сильно отличаются друг от друга как по ценам, по характеристике сегментов рынка.

Риэлторский бизнес в Подмосковье — бизнес в высококонкурентной среде.

Таким образом, рынок недвижимости в области разделен на множество локальных микрорынков в пределах конкретного муниципального района или города, а таковых в Подмосковье более 70.

Такие микрорынки даже расположенных рядом муниципальных районов практически не связаны друг с другом.

Обратной стороной локальности рынка является его ограниченность, а следовательно, и малость. А это уже является причиной высочайшей конкуренции. Трудно на таком малом рынке сконцентрировать одной или несколькими компаниями ресурсы для того, чтобы занять большую долю рынка. Во всяком случае до сих пор этого не произошло ни в одном крупном городе или районе Московской области.

Эта особенность определяет и специфику маркетинговой деятельности участников рынка. Универсальных средств продвижения объектов и услуг для всей территории области очень мало. Это пара популярных московских изданий с объявлениями по недвижимости да интернет, в котором информация об областной недвижимости и муниципальных операторах рынка разпылена по множеству разных сайтов и порталов.

Другая ярко выраженная особенность рынка области — его мозаичность по отдельным секторам. Например, рынки новостроек соседних районов, располо-

женных на одном расстоянии от Москвы, могут сильно отличаться, как по структуре, так и по цене. Например, в расположенных на одном расстоянии от МКАД, рядом, в буквально переходящих один в другой городах Раменское и Жуковский средние цены на новостройки отличаются на 30 %. В Раменском цена 50 тыс. руб. за метр, а в Жуковском — 65. Почему? В Раменском строят 20 домов, а в Жуковском только три.

Следствием локальности и мозаичности рынка является многообразие игроков рынка как по структуре, так и по масштабности компаний.

Среди них:

— девелоперы со своими отделами продаж и входящими в их структуру собственными агентствами недвижимости;

— мелкие риэлторские компании (2–8 человек);

— индивидуальные предприниматели, работающие легально, но в одиночку либо семейным подрядом. Последние две категории операторов рынка составляют в Подмосковье подавляющее большинство операторов рынка.

— риэлторы, объединенные в профессиональное сообщество — члены ГРМО (их численность — порядка 10%);

— крупные московские агентства, офисы которых не расположены в Подмосковье;

— агентства, работающие под франчайзинговым брендом;

— частные маклеры (их численность определить невозможно, но по экспертным оценкам их столько же, сколько и других операторов рынка, то есть примерно 50х50).

Уникальность Подмосковья состоит и в том, что на нем присутствуют локальные риэлторские гильдии. Они работают в 11 муниципальных районах и в их состав входит 120 компаний.

Общее количество специалистов в индустрии, связанной с риэлторским бизнесом в Московской области, — около 25 тыс. человек.

Многообразие игроков рынка и большое количество мелких игроков создают среду с высоким уровнем конкуренции. В Московской области количество операторов рынка на душу населения Подмосковья самое высокое в России. В среднем подмосковном городе на одного оператора рынка приходится около 1 тыс. жителей, или около 380 квартир. Для сравнения: в Уфе, с численностью населения более 1 млн человек на одного оператора рынка приходится примерно 8 тыс. жителей. То есть конкуренция в Подмосковье в 8 раз острее.

В тоже время уровень технологичности в работе многих мелких риэлторских фирм в Подмосковье (а их большинство) еще низок. Только 25% имеют собственные сайты в интернете. CRM-системы — управления, скорее диковинка, чем реальная практика.

Большое количество мелких игроков с невысоким технологическим уровнем работы создает серьезные проблемы в плане качества оказания услуг и их прозрачностью для клиента.

В то же время именно это обстоятельство создает хорошие предпосылки для усиления конкурентных преимуществ компаний, использующих и внедряющих современные высокотехнологичные приемы работы.

Недвижимость Подмосковья — от подъема и ажиотажа до распада на мозаичные фрагменты спустя год после кризиса

После общего роста в период 2002–2008 гг. различные сектора рынка недвижимости Подмосковья в кризис повели себя по-разному. В целом рынок в конце 2008 — первой половине 2009 г. находился в состоянии сильной стагнации. Часть агентств недвижимости закрылась, некоторые перешли на работу в формате «на мобильном телефоне». Деятельность резко сместилась в сферу услуг по оформлению и аренде. Многие застройщики, имеющие проекты в самой начальной стадии, свернули их реализацию. Новых проектов застройки очень мало: За 2009 г. — 0–2 на район.

Первичный рынок квартир с начала кризиса находился в сильной стагнации до тех пор, пока в середине 2009 г. большинство застройщиков не снизили цены до уровня покупательской способности. В среднем уровень снижения в зависимости от уровня начальной ценовой позиции составил 7–15%. С этого момента продажи активизировались. Правда, это касается локальных рынков с отсутствием дефицита. Но для Подмосковья с его громадными объемами строительства дефицит отсутствует в очень многих районах.

В начале марта 2010 г. уровень средних цен на новостройки в зависимости от удаления от МКАД находится в диапазоне 47–70 тыс. руб. за 1 кв. м.

Интересное эмпирическое наблюдение: продажи активизируются, когда уровень цены приближается к размеру средней зарплаты в муниципальном районе или городе, умноженной на два.

На вторичном рынке квартир с начала кризиса с начала кризиса и до конца 2009 г. происходит плавная коррекция цен. Общий уровень снижения за 2009 г. составил 20–30%. В конце 2009 — начале 2010 г. снижение цен замедлилось.

В зависимости от удаления от МКАД уровень цен на вторичке находится в диапазоне 50–93 тыс. руб. за 1 кв. м.

Сделки проходят в нижнем ценовом диапазоне предложения. Из-за этого из базы предложений «вымываются» дешевые варианты, что приводит к росту расчетной средней цены предложения, и возникает иллюзия роста цен. По этой причине, а также по причине периодического накопления отложенного спроса ситуация на вторичном рынке носит ярко выраженный волнообразный характер: подъем активности покупателей сменяется затишьем с периодичностью примерно раз в два месяца.

В целом на квартирном рынке уровень цен на вторичке повсеместно превышает уровень цен в новостройках на 15–30% (по стоимости 1 кв. м. жилья). Из-за этого в новостройках в основном «уходят» одно- и двухкомнатные квартиры. «Трешки», которые обычно покупаются для улучшения жилищных условий за счет продажи вторички, продаются крайне плохо как на первичном, так и на вторичном рынке квартир. Причина — завышенные ценовые ожидания продавцов вторичного рынка.

Коррекция на вторичном рынке загородной недвижимости, в отличие от рынка квартир, прошла очень быстро уже в начале 2009 г. В зависимости от объекта уровень цен снизился на 10–70%. Наибольшей коррекции подверглись дорогие, переоцененные объекты. Наиболее популярный объект на вторичном рынке загородной недвижимости среднего Подмосковья сегодня — коттедж площадью 150–180 кв. м. на участке 8–15 соток по цене около

Продолжение см. на стр. 9

Окончание со стр. 8

5–8 млн руб. Более дорогие объекты продаются крайне плохо. Стоимость участка без подряда в зоне 15 км от МКАД — 250–300 тыс. руб. за сотку, 30 км от МКАД — 100–150 тыс.руб., 50 км от МКАД — 50–60 тыс. руб., дальние районы области — 30–45 тыс. руб. за сотку.

Самый востребованный объект по количеству обращений — недорогая дача стоимостью до 1 млн руб.

Коррекция рынка коттеджных поселков прошла в направлении продажи участков без подряда и изменения проектов и комплектации домов до уровня эконом-класса.

Рынок аренды сильно активизировался. Объем сделок вырос по сравнению с 2008 г. на 50–70%. Цены после коррекции вниз в первой половине 2009 г. к началу 2010 г. вернулись на докризисный уровень.

Именно быстрая коррекция цен на вторичном рынке загородной недвижимости и высокая активность рынка аренды помогли выжить в кризис большинству агентств недвижимости Подмоскovie за счет услуги по оформлению документов и сдачи жилья в аренду.

Ипотека как вспомогательный инструмент рынка в начале 2009 г. на территории Московской области практически прекратила свое существование.

В 2005–2008 гг. в наиболее крупных городах действовали специализированные компании — ипотечные брокеры. В 2009 г. услуга ипотечного брокериджа практически исчезла с подмосковного рынка.

Разговоры о том, что в начале 2010 г. ипотека восстанавливается, для Подмоскovie пока все еще остаются разговорами. Хотя все больше банков предлагают свои ипотечные продукты, реальное количество ипотечных сделок мало. Выход одобренных кредитов не превышает 25–30% от заявок. Из-за этого нередко случаи срыва сделок как на первичке, так и на вторичке, а общее количество ипотечных сделок в муниципальном районе исчисляется единицами.

Если говорить о рынке в целом, то в начале 2010 г. рынок недвижимости Подмоскovie представляет собой пеструю мозаику, параметры частей которой определяются четырьмя факторами:

- 1) наличием или отсутствием дефицита предложения в том или ином сегменте, городе или районе;
- 2) уровнем адекватности цен объектов их качеству и покупательской способности для конкретного муниципального района;
- 3) на первичном рынке ситуация определяется еще и финансовым состоянием и маркетинговой политикой застройщиков (некоторые из них продолжают держать высокий уровень цен, несмотря на отсутствие продаж, другие предпочитают быстрый оборот при невысокой норме прибыли и, соответственно, предлагают более низкие цены);
- 4) политика местных властей по привлечению инвесторов на рынок жилищного строительства.

**Плюсы и минусы кризисного времени
для риэлторских компаний Подмоскovie**

Можно было бы предположить, что количество операторов рынка в кризис уменьшится. Однако этого не только не произошло, а наоборот, их число увеличилось в некоторых городах Подмоскovie в 1,5 раза.

Из-за большого количества мелких игроков рынка уровень качества оказания услуг на рынке подмосковных городов для клиента не прогнозируем. С одной стороны, вроде бы конкурентное преимущество имеют компании, имеющие многолетнюю историю и опыт работы на рынке, с другой стороны, это не мешает плодиться множеству мелких фирм, и процесс этот идет постоянно, поддерживая очень высокий уровень конкуренции.

Причины этого явления:

- открытие собственного риэлторского бизнеса агентами, живущими в Подмоскovie и работавшими до кризиса в московских компаниях;
- отказ части местных агентств от аренды офиса и роспуск сотрудников, которые вышли на рынок в качестве самостоятельных игроков;
- открытие рядом девелоперами в собственных агентствах недвижимости для реализации непроданных квартир в сданных домах.

В то же время кризис активизировал руководителей агентств недвижимости, прежде всего входящих в Гильдию, на поиск путей сближения и кооперации, с тем чтобы, объединив усилия, выделиться из многочисленной и пестрой массы мелких агентств и маклеров и тем самым увеличить свою долю на рынке.

В 2009 г.

- начат совместный выпуск собственных профессиональных СМИ рядом муниципальных гильдий — в городах Пушкино, Чехов, Раменское и Жуковский. Готовятся к выпуску издания в Коломне, Серпухове, Железнодорожном;
- активизировалась работа по созданию МЛС для локальных рынков муниципальных районов;
- активизировались действия по проведению совместных рекламных акций, обучающих семинаров, конференций, бизнес-туров и круглых столов;
- поиск более эффективных способов повышения производительности труда агентов активизировал переход ряда агентств недвижимости Подмоскovie

(Электросталь, Мытищи, Жуковский и некоторых других) на работу под брендом франчайзинговых компаний и процесс этот развивается.

**Выживаемость риэлторского бизнеса — различные формы
управления бизнесом**

В настоящее время сложились следующие формы управления риэлторским бизнесом в Подмоскovie:

- работа в одиночку на мобильном телефоне, отказ от работы через офис, отказ от рекламы, увольнение сотрудников, работа на сложившейся в прежние годы клиентской базе;
- малые компании, работающие на микрорынке в узком сегменте — только аренда, оформление, приватизация (2–5 человек, объем сделок на агента по оформлению — 1–2 в месяц, риэлторских сделок — одна в 2–3 месяца);
- малые универсальные компании, работающие в нескольких (2–3) сегментах рынка вторички, аренда, загородная, оформление и т.д. (5–10 человек, объем сделок на агента по оформлению — 2–3 в месяц, риэлторских сделок — одна в 1–2 месяца). Как правило, в малых компаниях директор одновременно является и «играющим тренером» и лично проводит большинство (если не все) сделок.

— Средние компании, использующие современные технологии: уни-версальный спектр услуг, система управления и стимулирования агентов, использование МЛС и кооперации (совместные сделки, раздел комиссионных, совместная реклама и PR-акции более 10 человек, объем сделок на агента по оформлению — 3–4 в месяц, риэлторских сделок — 1–1,5 в месяц). В средних компаниях директор выполняет функции менеджера, координируя всю деятельность сотрудников.

— системы управления продажами в девелоперских фирмах (многоквартирные дома, коттеджные поселки), в том числе создание собственных подразделений по вторичке.

С точки зрения организационно правовых форм абсолютное большинство фирм использует формы ООО или ИП (в процентном соотношении использование этих форм примерно 60х40, хотя в каждом районе соотношение может быть и иным: сказываются традиции и сложившаяся практика).

Взаимоотношение компании и агента в основном строится на основе трудовых договоров. Хотя есть практика, когда агент является индивидуальным предпринимателем.

Перспективы развития риэлторского бизнеса в Подмоскovie

В начале 2010 г. можно выделить следующие тенденции и перспективы развития риэлторского бизнеса в Подмоскovie:

- сохранение многообразия управленческих схем, соответствующее многообразию сегментов рынка — как территориальных, так и объектных;
- сохранение большого количества мелких игроков рынка при высокой конкуренции между ними;
- укрупнение наиболее успешных игроков;
- активное развитие на территории области сетевых структур (франчайзинг);
- развитие кооперации между компаниями по совместным рекламным и PR-акциям;
- создание МЛС в рамках локальных рынков;
- продолжится развитие кооперативных (совместных) проектов в информационной среде муниципальных районов — как в форме специализированных профессиональных или рекламных изданий, так и в интернете;
- формирование крупными игроками своих ниш в информационном пространстве муниципальных районов в форме активного сотрудничества с местными СМИ, выпуск собственных изданий, активное развитие новостной, PR- и консультационной составляющей на собственных сайтах в интернете;
- развитие общественно-профессиональной составляющей — муниципальных гильдий в рамках наиболее крупных районов.

Таким образом, повышение конкурентоспособности за счет внедрения новых технологий и передового опыта, кооперации, объединения сил и средств наиболее прогрессивных и активных компаний — в этом и заключаются для нашей работы модернизация, как ее понимают в Гильдии риэлторов Московской области.

**Хромов Андрей Александрович,
вице-президент ГРМО**



На форуме. На фото слева направо: О.И. Трошина (президент гильдии риэлторов Железнодорожного и Балашихи); А.А. Хромов (вице-президент ГРМО); О.В. Седова (главный редактор «Азбуки недвижимости»)

ВНИМАНИЕ: ДАЧНАЯ АМНИСТИЯ!

С 2006 г. вступил в силу Федеральный закон от 30.06.2006 г. N 93-ФЗ, который в народе прозвали законом о дачной амнистии. Он устанавливает упрощенный порядок оформления прав на земельные участки и строения. Но всегда ли это оправданно? На этот вопрос отвечает начальник представительства АН «СИТИ+» в г. Старая Купавна Ногинского района Аида Арамовна Солонская.

— На днях позвонила знакомая из Москвы, имеющая садовый участок в нашем районе, и расстроенным голосом спросила: «Что же это за дачная амнистия такая?» Суть проблемы в следующем она имеет на руках новые свидетельства о государственной регистрации на земельный участок и дачу (да и риэлторы из Москвы вроде все сделали правильно), а документы для подвода газа не принимают, от нее требуют технический паспорт на строение, БТИ не вызывали, регистрировали по декларации и площади теперь по дому после замеров не соответствуют. Лишние метры земли неизвестно как теперь оформлять, да и строение она не может застраховать.

Упрощенная система согласно закону о так называемой дачной амнистии по оформлению очень удобна, если вы имеете участок площадью, соответствующей площади, указанной в свидетельстве старого образца. Однако если есть излишки земли, то лучше использовать свое право на их бесплатную приватизацию: провести межевание, поставить участок на кадастровый учет по факту и получить свидетельство о государственной регистрации права. В дальнейшем вам не придется ломать голову, как потом оформить излишки площади и подвести газ к дому, так как газовая служба требует не только свидетельство о государственной регистрации права и кадастровый паспорт на земельный участок, поставленный на кадастровый учет, но и технический паспорт на строение, к которому подводится газ. Технический паспорт выдается после замеров БТИ. Теперь придется ей переделывать свидетельство о государственной регистрации на строение и ставить участок на кадастровый учет, а свидетельства, полученные по дачной амнистии в данном случае — просто выброшенные на ветер деньги и упущенное время.

Фото С. Сычевой



комнаты

- ✓ Комн. в 4-комн. кв., Гидрогородок, А, 16,3 кв.м, кухня 8, 3/4 кирп. Цена: 1 млн 250 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31
- ✓ Комн. в 3-комн. кв., ул. Центральная, 35. Общая 75, комн. 14,3, кухня 11, 10/17 панельного, с/у разд. Цена: 1 млн 800 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31
- ✓ Комн. в 3-комн. кв., ул. Центральная, 35. Общая 75, комн. 18, кухня 11, 10/17 панельного, с/у разд. Лоджия. Цена: 2 млн 200 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41
- ✓ Комн. в 2-комн. кв. Октябрьская, 29. Общая 50, жилая 13,2, кухня 8 кв м. 2/12П. Состояние отлич., свободна. Собств. 2009 года. Цена: 1 млн 450 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость», Евгений Юрьевич (495) 517-08-73
- ✓ комн. Пионерская, 25. Общая 50, жил. 18, кухня 8 кв. м. 3/9П. Прив. 2006 г, выписка до сделки, соседи - 1 семья, состояние хорошее. Свободная. Цена 1 млн 800 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость» Евгения 8(926) 577-66-59

1-комн. квартиры в г. Железнодорожный*

- ✓ ул. Колхозная, д. 11. Общая 35, жилая 15, кухня 11 кв. м. 16/16П (технический этаж). Договор к.п. менее 3-х лет. Хороший ремонт. Юридически и физ. свобода. Прямая продажа. Цена: 3 млн 300 тыс. руб. ИП Седова 8(916) 638-50-90 Ольга Владимировна
- ✓ Квартира-студия. Площадь 26,5 кв. м. ул. Маяковского, д. 2. 6/9П. Договор к.п. более 3-х лет. состояние хорошее. Прямая продажа. Цена: 2 млн 850 тыс. руб. ТОРГ. ИП Седова 8(916) 638-50-90 Ольга Владимировна
- ✓ ул. Юбилейная, 1а. Состояние хорошее, общ. 38,1, жил. 19,4, кухня 9,5 кв. м, с/у совм. лоджия 6 кв. м. Цена 3 млн руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41
- ✓ ул. Граничная, д. 10. Состояние среднее. Общая 34,1, жил. 14,8, кухня 11, с/у совм. лоджия застек. Цена: 3 млн руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41
- ✓ ул. Граничная, 26. Состояние хорошее. Общ. 40 кв. м, жил. 19, кухня 12, 2/17 панел., с/у совм. лоджия. Цена: 3 млн 200 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ ул. Октябрьская, д. 25. Состояние хорошее. Общ. 36,8, жил. 20,7, кухня 8,5 кв. м. 1/9 панел. с/у разд. Цена: 3 млн. 400 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31
- ✓ ул. Главная, д. 1. 45,6/19/9 кв м, 12/17МК, Лзаст., с/у разд., Без отделки, 1 собств., св-во в марте 2010 года. Свободная. Цена: 3 млн 400 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость», Наталья 8(903) 617-55-89
- ✓ Жилгородок, 1. 35/14,8/11. 8/16П. Лоджия заст., с/у разд. Состояние хорошее, 1 собств., 2006 г. Юрид. свободна. Цена: 3 млн. 400 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость», Наталья 8(903) 617-55-89

2-комн. квартиры в г. Железнодорожный*

- ✓ Заводская, 39а. Состояние среднее, 44,5/28,3 смежные/6, 4/5 кирп., с/у совм. балкон, колонка. Цена: 2 млн 800 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31
- ✓ Луговая, 6. Состояние хорошее. 45,1/28,8 смежные/6, 2/4 кирп. с/у совм. балкон, колонка. Цена: 3 млн 200 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31
- ✓ Береговая, 7. Состояние нормальное. 39,1/23,7/6,1, 4/12 панел., с/у разд, балкон. Цена: 3 млн. 300 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41
- ✓ Пионерская, 7А. Хороший ремонт. 63/33,8 изол./12. 8/14 панел. Две застекл. лоджии, с/у разд. Цена: 4 млн 700 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87

квартиры

- ✓ Колхозная, 2. 45,2/28,5/6. 3/5К, балкон, с/у совм. Состояние среднее, комн. смежные, колонка, более 3-х лет, 1 собств. А легкая. Цена: 3 млн руб. АН «Лига-Недвижимость» Евгения 8(926) 577-66-59
- ✓ Калинина, 9. 45/30/6, 3/5П, балкон заст., сост. хорошее, комн. смежные, купля-продажа 2004 г., Альтернатива. Цена: 3 млн 100 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость» Татьяна 8(903) 197-88-82
- ✓ Адмирала Нахимова, 6. 52,4/30/8. 6/9К, лоджия, с/у разд. Сост. нормальное, менее 3-х лет, опека, коридор 7,5 кв м. Свободна. Цена: 3 млн 800 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость» Евгения 8(926) 577-66-59
- ✓ Московская, 9. 52,2/40/9, 5/9К, лоджия, с/у разд. Приват. 2008 г., 1 несов. и 1 взрослый собственники. Альтернатива. Цена: 3 млн 900 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость» Татьяна 8(903) 197-88-82
- ✓ Юбилейная, 4, к.5. 66/35/14. 2/12МК, лоджия, с/у разд. Без отделки в собственности. Свободная. Цена: 4 млн 100 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(903) 617-55-89
- ✓ Пионерская, 27. 52,4/30 изол./8, 7/10П, лоджия, с/у разд. Сост. отличное, менее 3-х лет, 1 взр. собств. Свободна. Цена: 4 млн 100 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость» Евгений Юрьевич 517-08-73
- ✓ Октябрьская, 15. 51,5/30/8,5. 3/14П, лоджия, с/у разд. Сост. среднее, наследство 2008 г., один собств. Альтернатива подобрана. Цена: 4 млн 600 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость» Татьяна 8(903) 197-88-82

3-комн. квартиры в г. Железнодорожный*

- ✓ Граничная, д. 28. Новостройка без отделки, собственность. 85,5/18+16,7+14 изол./11,6. 2/17 панел. 2 с/у (совм. + разд.), две застек. лоджии. Цена: 5 млн 200 тыс. руб. ТОРГ. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ Юбилейная, 8. Состояние отличное. Элитный дом. 74,4/42,4 изол./10,7. 5/12 кирпич., с/у разд, две застек. лоджии. Цена: 6 млн 700 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31
- ✓ Павлино, 37. Общая 65, жил. 40 (комнаты изол.), кухня 8,2 кв м. 2 лоджии. с/у разд. Приват. более 3-х лет. Прямая продажа. Требуется косметический ремонт. ИП Седова 8(916) 638-50-90 Ольга Владимировна
- ✓ Автозаводская, 4 корп. 1, 86,4/46/13, 12/12МК. лоджия, 2с/у. Без отделки, в собств. Свободная. Цена: 5 млн 150 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(903) 617-55-89
- ✓ Жилгородок, 5А, 76,5/40 изол./11, 4/16П, балкон заст., с/у разд + совм (два!). Без отделки, 1 собств. 2008 г. Свободна. 5 млн 400 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость», Наталья 8(903) 617-55-89
- ✓ Граничная, 9, к. 1. 76,5/40 изол./11, 2/16П, балкон заст., с/у совм. Сост. нормальное, дом 2004 г. постр., 2 собств, приват. 2006 г. док. готовы. Свободная. Цена: 5 млн 500 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость», Наталья 8(903) 617-55-89
- ✓ Пролетарская, 7. 102/57 изол./17. 2/12К, лоджия заст., с/у разд. Без отделки, по договору переуступки. Свободна. Цена: 7 млн руб. АН «Лига-Недвижимость» Наталья 8(903) 617-55-89
- ✓ Колхозная, 12, к. 2, 90/55/12, 7/9К, лоджия, с/у разд, 1 собств., док. 2008 г., частич. отделка. Свободна. Цена: 7 млн 800 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость», Татьяна 8(903) 197-88-82
- ✓ Граничная, 18. Эксклюзивный новый ремонт. 74,6/40 изол./10,6. 4/17 панел., два с/у разд., лоджия застек. Цена: 6 млн 900 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41

квартиры

- ✓ мкр-н Павлино, д. 22, общ. 63, жил. 39, кухня 8 кв. м, 8/9. Ремонт, с/у разд. Цена: 3 млн 800 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ мкр-н Купавна, ул. Адмирала Нахимова, 16, 72,4/40 Изол./11,5, 8/9П, с/у разд., лоджия. Состояние среднее. Цена: 5 млн 150 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

4-комн. квартиры в г. Железнодорожный*

- ✓ ул. Пушкина, 4. 64/46/6, 9/9П, лоджия заст., с/у разд. Состояние хорошее, менее 3-х лет. Альтернатива. Цена: 3 млн 950 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость» Татьяна 8(903) 197-88-82
- ✓ 4к/кв, ул. Октябрьская, 25, корп. 3. Состояние хорошее. 89,7/56,5 изол./8,2. 4/15 панел., с/у разд. ЧЕТЫРЕ лоджии застек. Цена: 6 млн 600 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87

1-комн. квартиры в Балашихе*

- ✓ ул. Трубецкая, д. 110. Общ. 45, жил. 20, кухня 9 кв. м. 14/17, с/у разд, лоджия. Цена: 3 млн 400 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ Микрорайон 21А, корпус 45А, Общ. 62, жил. 25, кухня 17,3 кв. м. Сдача 1-й квартал 2010 г. Цена: 3 млн 800 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ Твардовского, 26, Общая 38, 16/17. Без ремонта, с/у совм. Цена: 3 млн 100 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ Мкр-он 21А, корп. 45А, общ. 60,18 кв. м, 4/17, новостройка, с/у разд., балкон. Сдача 2-й квартал 2010 года. Цена: 2 млн 900 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Твардовского, д. 9, общ. 41 кв. м, 13/25, новостройка, с/у разд, балкон. Сдача 1-й квартал 2010 года. Цена: 2 млн 300 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ Мкр-он 22, корп. 9, общ. 44 кв. м, 4/176. Новостройка, ключи, дом сдан. с/у разд., балкон. Сдача 1 квартал 2010 г. Цена: 2 млн 450 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ Балашихинский р-н пос. Заря, ул. Пионерская, 3. 28,1/14,3/6. 5/5 блочного. Балкон, собств. менее 3 лет. Альтернатива. Цена 2 млн 400 тыс. руб. АН «Лига-Недвижимость» Евгения 8(926) 577-66-59
- ✓ Авиарембаза (МАРЗ) секция 3 д. Федурново (Балашихинский р-н). 42,1/22,78/10,67, 5/14 кирп., лоджия заст. 3,7 кв. м. Новостройка, сдача 2-й квартал 2010 г. Цена: 2 млн 650 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

2-комн. квартиры в Балашихе*

- ✓ ул. Твардовского, 9а, общ. 63,6 кв. м, 25/25. Новостройка, с/у разд, балкон. Сдача 2-й квартал 2010 года. Цена: 2 млн 950 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Первомайская, 1. Новостройка без чистовой отделки. Собственность. 66,8/38,2 изол./10,11. 9/17 МК, с/у разд, лоджия застек. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ ул. Лесная, д. 9, Общ. 62 кв. м, 2/17. Муниципальный ремонт. Цена: 5 млн 200 тыс. руб. АН «Корона» 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Твардовского, д. 12, 13/17, общая 52,2 кв. м., без ремонта, с/у разд, лоджия. Цена: 4 млн 100 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Победы, д. 18а. Общ. 42,7, жил. 22, кухня 10 кв. м, состояние среднее. Цена: 3 млн 200 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63,

квартиры

- ✓ Первомайская, 1. 16/17-этажного. Общ. 67, комн. 16 и 22 кв. м изол., кухня 10,5. Муниципальный ремонт. с/у разд, лоджия. Цена: 5 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-15-52
- ✓ ул. Твардовского, 26, общ. 67, кухня 17 кв. м. 7/17 этаж. Хороший ремонт, с/у разд, балкон. Цена: 5 млн 200 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63
- ✓ ул. Первомайская, д. 1. 17-й этаж 17-этажного дома. ЕВРОРЕМОНТ. Цена: 5 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63
- ✓ ул. Некрасова, к. 22, котлован. Общ. 62,8, жил. 33, кухня 12,9 кв. м. Новостройка, с/у разд, балкон заст. Сдача конец 2010 года. Цена: 2 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Заречная, общ. 55,8 кв. м, 11/25. Новостройка. с/у разд. балкон. Сдача 1-й квартал 2010 года. Цена: 2 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63
- ✓ ул. Некрасова, к. 22, 7/17, котлован. Общ. 62,8, жил. 33, кухня 12,9 кв. м. Новостройка, с/у разд, балкон заст. Сдача — конец 2010 года. Цена: 2 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Твардовского, 9, общ. 52,4, жил. 29,4 (распашонка), кухня 8,2 кв. м. Большой холл. Новостройка. с/у разд., балкон. Сдача — 2-й квартал 2010 года. Цена: 3 млн 100 тыс. руб. АН «Корона» 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Некрасова, к. 22, котлован. 8/17. Общ. 62,8, жил. 33, кухня 12,9 кв. м. Новостройка, с/у разд, балкон заст. Сдача конец 2010 года. Цена: 2 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Некрасова, к. 22а котлован. 7/17. Общ. 62,8, жил. 33, кухня 12,9 кв. м. Новостройка, с/у разд, балкон заст. Сдача конец 2010 года. Цена: 2 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Некрасова, к. 22а котлован. 9/17. Общ. 62,8, жил. 33, кухня 12,9 кв. м. Новостройка, с/у разд, балкон заст. Сдача конец 2010 года. Цена: 2 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Некрасова, к. 22а котлован. 10/17. Общ. 62,8, жил. 33, кухня 12,9 кв. м. Новостройка, с/у разд, балкон заст. Сдача конец 2010 года. Цена: 2 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

3-комн. квартиры в г. Балашихе*

- ✓ ул. Твардовского, д. 26, общ. 75, жил. 47, кухня 10,8, 14/17, без ремонта, с/у разд. Цена: 6 млн 200 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-15-52
- ✓ ул. Звездная, д. 4, общ. 67 кв м, 8/9, состояние среднее, 2 лоджии. Цена: 4 млн 950 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Объединения, д. 4, общ. 60, жилая 43, кухня 6 кв. м, лоджия. Цена: 4 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Твардовского, д. 22, общ. 80 кв м, 17/17. Ремонт. Цена: 6 млн руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ ул. Твардовского, д. 16, общ. 80,2 кв м, 14/17, муниципальный ремонт, 2 лоджии. Цена: 5 млн 800 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

дома и участки под ПМЖ

Квартиры в Старой Купавне*

- ✓ 1 к/кв, Б. Московская, 134. 37,7/17/7,8. 4/5 кирп, с/у совм., лоджия застек. Цена: 2 млн 400 тыс. руб. ООО «СИТИ+» 510-21-31
- ✓ 1 к/кв, ул. Большая Московская, Общ. 38, жил. 20, кухня 10 кв. м. Отличный ремонт. Цена: 2 млн 200 тыс. руб. АН «Корона» 589-81-63, 8(901) 510-13-52
- ✓ 2 к/кв, ул. Спортивный проезд, общ. 44, жил. 32, кухня 7 кв. м, 2/4, состояние среднее, с/у разд. Цена 2 млн 400 тыс. руб. АН «Корона» 8(901) 510-13-52

Дома и участки под ПМЖ*



Балашихинский р-н, д. Чёрное, ул. Носовихинское шоссе. Участок 6 соток без строений. Огорожен, не обработан, ИЖС, свет, газ, вода - по границе. Цена: 1 млн 800 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31, (495) 778-62-87

Балашихинский р-н, д. Соболиха, ул. Полынная участок 9 соток под ИЖС. Без строений, свет есть, газ 2010 год. Цена: 2 600 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41

г. Железнодорожный, мкр Купавна, ул. Оранжевая. 1/2 часть жилого дома на участке 4,5 сотки под ПМЖ. Свет, вода есть, газ по границе. Цена: 2 млн. 550 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

Балашихинский р-н, д. Дятловка участок 10 соток без построек, не огорожен под ПМЖ. Цена: 12 тыс долларов США за сотку. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41

г. Железнодорожный, ул. Шестая мкр. Ольгино. Участок 5 соток под ИЖС. Свет, газ, вода по границе. Цена: 3 млн. 900 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

г. Железнодорожный, мкр. Купавна, ул. Лермонтова участок 4,42 сотки с 1/2 доли бревенчатого дома S 59 кв. м, с отдельным входом. Свет, вода, газ в доме. Под ИЖС. Цена: 4 млн. 300 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41

Ногинский р-н, дер. Ивашево. Участок 15 соток без построек. ИЖС. Свет есть, газ оплачен. Цена: 4 млн. 300 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

Ногинский р-н, г. Старая Купавна, массив ИЖС «Заречье». Участок правильной формы без построек 12 соток. Свет и газ по границе. Живописное место: лес, пред. река. Цена 4 млн. 600 тыс. руб. ТОРГ. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41

Ногинский р-н, г. Старая Купавна, ул. Пролетарская. Часть 2-х эт. дома на участке 7,8 сотки. Свет, газ, вода в доме. ПМЖ. Цена 5 млн. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41

Носовихинское шоссе, участок под ПМЖ 15 соток. Цена: 11 тыс. долларов США за сотку. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

участки

Ногинский р-н, с. Бисерово, ул. Центральная. Участок 16 соток без построек и насаждений. Свет по границе, газ в перспективе, под ИЖС. Цена: 5 млн. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

г. Железнодорожный, ул. Шестая мкр. Ольгино. 1/2 часть жилого дома на участке 6,63 сотки S 70 кв.м. Свет, газ, вода есть. ПМЖ. Цена: 5 млн. 400 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

г. Старая Купавна. Участок 6 соток в СНТ «Виктория» с 2-ух этажным кирпичным домом, без внутренней отделки. Свет и вода есть. Рядом Бисеровские озера, лес. Цена: 3 млн 500 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

Горьковское шоссе. СНТ «Радио» 15 соток с 2-х этажным домом 7х7, 12 лет. Все коммуникации. По границе лес, рядом, озера, отличный подъезд. Цена: 4 млн 900 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

Одинцовский р-н, Минское шоссе, д. Сивково, КИЗ «Зеленая Роща». Земельный участок 56,8 соток (отдельные участки епо 10-11 соток). Живописное место, солидное окружение. Свет, газ, вода есть. Городской телефон. Цена 17 тыс. 200 долларов США за сотку. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-41

✓ Одинцовский р-н, Минское шоссе, д. Сивково, КИЗ «Зеленая Роща». Земельный участок 35 соток (отдельные участки по 10-11 соток). Живописное место, солидное окружение. Свет, газ, вода есть. Городской телефон. Цена 17 тыс. 200 долларов США за сотку. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

г. Ногинск, СНГ «Ромашка-2». Участок 7 соток, дача. Свет и вода есть, газа нет. Живописное место, лес, река. Цена: 600 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

Дер. Стулово, СНТ «Эдем». Участок 6 соток в С/Т. Правильной формы, круглогодичный подъезд без собств., рядом пруд, лес. Цена: 950 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

Никольско-Архангельское, ул. Суздальская. Участок 4,26 сотки с частью дома (2 комнаты, кухня, веранда). Все коммуникации. Цена: в агенстве АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

Салтыковка. Участок 4 сотки. Собственность. Газ по границе. Цена: 22 тыс. 500 долларов США. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

г. Старая Купавна, СНТ «Бабкина дача-2». Участок 5 соток в собственности с 2-х эт. кирпичным домом, баня сруб 6х6. Цена: 2 млн 200 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

П. Рыбхоз (рядом деревня Бисерово) Участок 5 соток. ПМЖ. Собственность. Газ по границе. Цена: 1 млн 200 тыс. руб. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

Д. Стулово. Участок. 1 га. Цена: 260 тыс. долларов США. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

Р-он Безменково, участок СНТ «Радио». 20 соток. Все коммуникации. На участке лесные деревья. В собственности. 16 тыс долларов США/сотка. АН «Корона» (495) 589-81-63, 8(901) 510-13-52

нежилые помещения

Аренда нежилых помещений*

Под офис или магазин Жилгородок, 5А. Помещение без отделки находится на 1-м этаже 17-ти этажного жилого дома, 2 отдельных входа. Метраж 112 кв. м. Каникулы 4 месяца. Стоимость 80 тыс. руб/месяц. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87

Аренда под офис: Саввинское шоссе, 10. Комнаты на 7-м этаже в разных концах коридора S = 21 кв.м и S = 43 кв. м. Цена: 750 руб/кв м в месяц. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87

Продажа нежилых помещений*

Гараж, ул. Заводская, S = 28,4 кв.м. + подвал 28,4 кв. м. Охраняемая территория, эл-во. Цена: 700 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

Гараж, промзона «Ольгино», ГСК-17, бокс 3-27 S = 20,9 кв. м, находится на 1-м этаже одноэтажного кирпичного строения, эл-во, охрана. Цена: 450 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87

Гараж, ул. Советская, ГСК-14, S = 19 кв. м кирпичный с погребом и смотровой ямой. Охрана. Цена: 800 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

Продажа нежилого помещения, ул. Маяковского, 19 S = 115,6 кв.м, помещение отремонтировано находится на 1 этаже 5-ти эт. кирпичного жилого дома. В данный момент функционирует магазин. Цена: 11 млн 500 тыс. руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31

Продажа земельного участка пром. назначения*

Продажа земельного участка под размещение производственной базы ул. Советская. S = 0,5 Га. Категория земель: земли населенных пунктов. Цена 23 млн руб. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31, (495) 778-62-87

Аренда жилых помещений*

- ✓ п. Салтыковка, ул. Восточный тупик. 2-х этажный дом на 10 соток земли. Состояние отличное. Дом укомплектован. Бытовая техника, 6 спален, 2 с/у, ванна, баня. 4 машиноместа. Стоимость: 70 тыс. руб./мес. ТОРГ ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 1/2 часть дома (2-й этаж) г. Железнодорожный ул. Тургенева. 3 комнаты. Вся необходимая мебель. Есть место под авто. Можно снимать по комнатам! Стоимость: 22 тыс. руб./мес. + ком. платеж ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31
- ✓ 2 к/кв ул. Пионерская, 19/2. Мебель и ремонт отсутствуют. Оплата по договоренности. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87

аренда

- ✓ 3 к/кв в Старой Купавне, ул. Чапаева. Мебель, TV, холодильник, стир. машинка. 16 тыс. руб. + эл-во+ вода (по счетчикам). ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31
- ✓ г. Железнодорожный, дер. Полушкино. Койко-места в общежитии. 160 руб/сутки с человека. ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31
- ✓ Комната в 2 к-кв. Пионерская, 25, Мебель и бытовая техника вся есть. Стоимость 9 тыс. руб/мес. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 2 к/кв Нахимов, 11. Состояние среднее. Есть вся мебель и бытовая техника, интернет. 20 тыс. руб/мес. + эл-во (ТОРГ) ООО «СИТИ+» (495) 510-21-31
- ✓ 2 к/кв Береговая, 5. 9/9 этажного дома. Есть вся мебель. Квартира после космет. ремонта. 18 тыс. руб./мес. + элект. (залог 10 тыс. руб.) ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 3 к/кв, Новая 36. Бытовая техника вся, мебель только в гостиной. В остальных комнатах только шкафы, спальные места отсутствуют. Состояние среднее. 25 тыс. руб./мес. + эл-во (ТОРГ) ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 2 комнаты в 3-х комн. квартире (одна закрыта) 3/9К, кухня 11 кв. м. Вся мебель и быт. техника. Состояние хорошее. Стоимость 20 тыс. руб./мес. + свет. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 2 к/кв ул. Смеляч, 7. 2-й пятиэтажного, кухня 6 кв. м. Вся мебель, хороший ремонт, нет стир. машинки. Стоимость: 18 тыс. руб./мес. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 2 к/кв ул. Носовихинское шоссе, 7. Комнаты 18 и 12 кв. м., кухня 6. Вся мебель и техника кроме стир. машинки. Стоимость 18 тыс. руб. + эл-во. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 2 к/кв Советская, 34. 45/28/6. Сделан космет. ремонт. Вся мебель и техника, кроме стир. машинки. Окна во двор. Стоимость: 22 тыс. руб./мес. + эл-во. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 0/2 Комната 13 кв. м. Есть вся мебель и техника, кроме стир. машинки. Состояние нормальное. Стоимость: 8 тыс. руб./мес. + эл-во. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 1 к/кв ул. Маяковского, 12/1. 8/9П, комната 15, кухня 5,5 кв. м. Состояние хорошее после космет. ремонта. Вся мебель и техника, кроме стир. машинки. Интернет. Стоимость: 18 тыс. руб./мес. + эл-во + интернет. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 2 к/кв мк-н Купавна, ул. Адмирала Кузнецова, 4. 6/9П, 53/30/12. Вся мебель и техника. В квартире косметич. ремонт. Стоимость: 20 тыс. руб. + эл-во. ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87
- ✓ 2 к/кв Жилгородок, 1А, 7/16П. Кухня 10 кв. м. Евроремонт. Хорошая кожаная мебель, вся бытовая техника. Стоимость: 23 тыс. руб. + эл-во + вода по счетчику (Залог!). ООО «СИТИ+» (495) 778-62-87

ВНИМАНИЮ РЕКЛАМОДАТЕЛЕЙ

- стоимость размещения рекламных материалов:
- для юридических лиц
- 1 полоса — 10 тыс. руб.;
- 1/2 полосы — 5 тыс. руб.;
- для физических лиц в базу данных
- строчное объявление — 50 руб.;
- объявление с фото — 100 руб.

