



Гильдия риэлторов № 4 (47) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов



ВЕСТНИК ГРМО
апрель 2015



Содержание:

Жизнь Гильдии:

- ГРМО проведена процедура аттестации и сертификации ООО «ВКВ» г. Мытищи..... [стр. 5](#)
- 17 апреля 2015 года состоялось торжественное мероприятие, посвящённое чествованию победителей Конкурса профпризнания «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2014»!..... [стр. 5](#)
- В корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» новые партнеры..... [стр. 8](#)
- Юбилейный 20-й выпуск по программе «Быстрый старт» в год 20-летия корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»!..... [стр. 8](#)
- Что делать, если агенты по недвижимости просят повисить им процент со сделки?..... [стр. 9](#)
- 10 апреля 2015 года Председатель Управляющего совета РОСС РГР Хромов Андрей Александрович провёл очередное заседание..... [стр. 10](#)
- В ГРМО состоялось заседание Единой Конкурсной Комиссии по подведению итогов Конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2014»!..... [стр. 10](#)
- 8 апреля 2015 года в Раменском прошёл очередной Региональный совет Гильдии риэлторов Московской области..... [стр. 11](#)
- ГРМО проведена процедура аттестации и сертификации ЗАО «ЮИТ Московия»..... [стр. 13](#)
- 24 преимущества для членов Гильдии риэлторов Московской области!..... [стр. 13](#)
- Гильдия риэлторов Московской области приняла участие в 32-й Международной выставке недвижимости «ДОМЭКСПО»..... [стр. 16](#)
- Генеральный директор Межрегиональной жилищной корпорации Альмира Сажина: приобретение жилья с помощью аренды с последующим выкупом в видеопроекте РУСИПОТЕКА «Люди Ипотеки»..... [стр. 17](#)
- ГРМО проведена аттестация специалистов Гильдии риэлторов Воскресенского района..... [стр. 17](#)
- 20 самых популярных страниц сайта ГРМО!..... [стр. 18](#)
- Делегация ГРМО приняла участие в мероприятиях РГР в Перми..... [стр. 19](#)
- 18 марта 2015 года состоялось Общее Собрание Чеховской гильдии риэлторов!..... [стр. 19](#)

Новости обучения:

- Приглашаем на бизнес-тренинг: «План Действий для Сегодняшнего Рынка. Как Построить Предсказуемый и Повторяемый Бизнес»..... [стр. 20](#)
- 27 мая приглашаем на семинар «Налогообложение: изменения законодательства и правоприменительной практики»..... [стр. 21](#)
- Запись вебинара «Предварительная проверка недвижимости перед совершением сделки»..... [стр. 23](#)



Содержание:

Новости РГР:

- Вице-президент РГР - Апрелев К.Н.: о лицензировании риэлторской деятельности и о Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов на телеканале «Россия-1»..... [стр. 24](#)
- Агентства тратят 3 млн в месяц, чтобы звонить самим себе..... [стр. 24](#)
- 10 июня 2015г. в г.Казани съезд Российской Гильдии Риэлторов..... [стр. 25](#)
- IV Дальневосточный съезд Профессионалов Рынка Недвижимости..... [стр. 26](#)

Юридические новости:

- Методика выполнения юридической проверки недвижимости, типовые отчеты о выполнении юридической проверки, список документов, обязательных для проверки перед совершением сделок с недвижимостью..... [стр. 27](#)
- Какую квартиру из двух посоветовать купить Клиенту - юридическая задача с разбором ответов для риэлторов..... [стр. 27](#)
- Риэлтор или юрист? Кто нужнее для покупателя и почему..... [стр. 31](#)
- Принят закон, отменяющий обязательность использования печати в хозяйственных обществах..... [стр. 34](#)
- Принят закон, направленный на обеспечение достоверности сведений, вносимых в ЕГРЮЛ..... [стр. 35](#)
- Как обманывают риэлторов и что делать..... [стр. 36](#)
- Восстановить документы на земельный участок не очень сложно..... [стр. 41](#)
- Что такое добросовестность приобретателя и как ее доказать?..... [стр. 44](#)
- Как опровергнуть, что квартира сдается в аренду?..... [стр. 46](#)
- Проверки бизнеса представителями общественных организаций по защите прав потребителей: как компаниям и предпринимателям защитить себя?..... [стр. 48](#)
- Что делать, если клиент отказывается оплачивать услуги риэлтора после совершения сделки..... [стр. 50](#)
- Счета россиян в зарубежных банках: новая обязанность по предоставлению отчетности о движении денежных средств..... [стр. 52](#)
- Ноу-хау налоговых органов за неуплату налогов..... [стр. 53](#)

Аналитика:

- «В рамках программы «Жилье для российской семьи» к 2017 году построят 25 млн кв. м доступного жилья»..... [стр. 56](#)
- Новостройки Москвы и Подмосковья. Застройщики принимают антикризисные меры: дают покупателям рассрочки, работают со «льготной» ипотекой и занимаются импортозамещением..... [стр. 57](#)



Содержание:

Издания муниципальных Гильдий:

- Вышел в свет 46-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за март..... [стр. 59](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 60](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 60](#)



ГРМО проведена процедура аттестации и сертификации ООО "ВКВ" г.Мытищи



28 апреля 2015 года ГРМО была проведена процедура аттестации специалистов [ООО "ВКВ"](#), генеральный директор – **Ларионова Вера Александровна**.

Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг.

Всего было аттестовано 7 специалистов, в том числе и генеральный директор компании – **Ларионова Вера Александровна**. По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения и значки "риэлтор".

Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов (reestr.rgr.ru)**.



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

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

[Обсудить в форуме](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

17 апреля 2015 года состоялось торжественное мероприятие, посвящённое чествованию победителей Конкурса профпризнания «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2014»!



17 апреля 2015 года в Чехове, в ресторане гостиницы «Олимпийская» состоялось торжественное мероприятие, посвящённое подведению итогов Конкурса профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ – 2014» и чествованию победителей!

Гостей торжественного мероприятия приветствовал Председатель Единой Конкурсной Комиссии, Президент Гильдии риэлторов Московской области, Почётный член Гильдии риэлторов Московской области, вице - Президент Российской Гильдии Риэлторов, почётный член РГР – **Хромов Андрей Александрович** и заместитель председателя Единой Конкурсной Комиссии - **Симко Елена Борисовна**, генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости».



С приветственным словом выступили Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов – **Апрелев Константин Николаевич** и Президент Чеховской гильдии риэлторов, генеральный директор компании «Римарком» – **Боку Ен Ун**.



На фото:
Хромов Андрей Александрович
Президент ГРМО;
Боку Ен Ун
Президент Чеховской гильдии риэлторов,
генеральный директор ООО "Римарком"

Награждение победителей проводили СПОНСОРЫ мероприятия:

Забродин Иван Петрович – генеральный директор ООО «ИКМО» (г.Подольск)
Бадурадзе Георгий - менеджер **ЦИАН ГРУПП**
Власенко Сергей Владимирович – генеральный директор ООО «АН «Мегаполис-Сервис»(г.Электросталь)
Симко Елена Борисовна – генеральный директор ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»
Боку Ен Ун – генеральный директор ООО «Римарком» (г.Чехов)
Иоаниди Ян Дмитриевич – коммерческий директор ООО «ВАША ПЕРСПЕКТИВА» (г.Ступино)
Казанкова Елена Владимировна – генеральный директор ООО «Юридическое бюро» (г.Москва)
Астахин Владимир Иванович – генеральный директор ООО «Агентство Третий Рим» (г.Воскресенск)
Новиков Алексей Юрьевич – директор ООО «Дом на Скале» (г.Королёв)
Шумов Михаил Борисович – генеральный директор ООО «Агентство недвижимости «Адрес»(г.Протвино)

Мазурин Николай Михайлович – Председатель Совета директоров **Группы компаний «Кредит-Центр»** (г.Раменское)
Журин Юрий Александрович – руководитель АН «Новосёл» (г.Ступино)
Никульшин Андрей Валерьевич – генеральный директор ООО «Перспектива» (г.Подольск). Спонсорам мероприятия были вручены Благодарственные письма от Гильдии риэлторов Московской области.



На фото:
Апрелев Константин Николаевич
Вице-президент РГР

Лауреатом номинации «Лучшая брокерская компания на рынке недвижимости Московской области – 2014» (с численностью агентов до 7 чел) стала компания **ООО «МАКРУС»** (г.Дубна), номинантами: - **ИП Касимова О.В.** (г.Реутов)- **ООО «ОБЛАСТЬ»** (г.Раменское).
Лауреатом номинации «Лучшая брокерская компания на рынке недвижимости Московской области – 2014» (с численностью агентов 7-15 чел) стала компания **ООО «Егорьевский Дом Недвижимости»**, номинантами:
- **ООО «АКЦЕНТ»** (г.Чехов)
- **ООО «АН «Кредит-Центр»** (г.Жуковский).
Лауреатом номинации «Лучшая брокерская компания на рынке недвижимости Московской области – 2014» (с численностью агентов свыше 15 чел) стала компания **ООО «Римарком»** (г.Чехов), номинантами:
- **ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»** (г.Ивантеевка)
- **ООО «Офис на Третьего Интернационала»** (г.Ногинск).



Лауреатом номинации «Лучшая брокерская компания на рынке новостроек Московской области – 2014» стала компания **ООО «ИКМО»** (г.Подольск), номинантами:

- **ООО «Офис на Третьего Интернационала»** (г.Ногинск)

- **ООО «Кредит-Центр недвижимость»** (г.Раменское).

Лауреатом номинации «Лучшая брокерская компания по юридическому оформлению недвижимого имущества на рынке недвижимости Московской области – 2014» стала компания **ООО «Кредит-Центр недвижимость»** (г.Раменское), номинантами:

- **ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»** (г.Ивантеевка)

- **ООО «Офис на Третьего Интернационала»**(г.Ногинск).

Лауреатом номинации «Лучшая брокерская компания на рынке ипотечного кредитования Московской области – 2014» стала компания **ООО «АН «Мегаполис-Сервис»** (г.Электросталь), номинантами:

- **АН «Дом.гу» ИП Волков Ю.А.** (г.Коломна)

- **ООО «Римарком»** (г.Чехов).
Лауреатом номинации «Лучшая юридическая служба брокерской компании на рынке недвижимости Московской области – 2014» стала компания **ООО «Офис на Третьего Интернационала»** (г.Ногинск), номинантами:

- **ООО «ВАША ПЕРСПЕКТИВА»** (г.Ступино)

- **ООО «АН «Мегаполис-Сервис»** (г.Электросталь)

- **ООО «Капитал Недвижимость»** (г.Химки).

Лауреатом номинации «Лучший сайт брокерской компании на рынке недвижимости Московской области – 2014» стала компания **ООО «АН «Мегаполис-Сервис»,** номинантами:

- **ООО «АКЦЕНТ»** (г.Чехов)

- **ИП Голубева Л.Л.** (г.Серпухов).

Лауреатом номинации «Лучший девелоперский проект агентства недвижимости Московской области – 2014» стала компания **ООО «АВАНГАРД»** (г.Жуковский), номинантами:

- **ООО «Удачный выбор»**(г.Раменское)

- **ИП Журин Ю.А. АН «Новосёл»**(г.Ступино).

Лауреатом номинации «Лучшая оценочная компания на рынке недвижимости Московской области – 2014» стала компания **ООО «Кредит-Центр оценка»** (г.Раменское), номинантами:

- **ООО «Агентство Третий Рим»**(г.Воскресенск)

- **ООО «Оценочная Компания «Аппрайзер»**(г.Москва).

Лауреатом номинации «Лучшее СМИ по освещению рынка недвижимости Московской области – 2014» стал **Портал www.irm.ru**, номинантами:

- **Газета «Недвижимость в Подмосковье»**

- **Электронный журнал «Корпоративный вестник «Megapol.ru».**

Специальный диплом вручен Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» за лучшее корпоративное СМИ рынка недвижимости Московской области.

Торжественное мероприятие сопровождалось музыкой на скрипке, бармэн-шоу, живым исполнением песен Дмитрием Мазуром, весёлыми викторинами и салютом.

Гильдия риэлторов Московской области благодарит **ГЕНЕРАЛЬНОГО СПОНСОРА** Группу компаний **«Подольская Жилищная Инициатива»** и лично председателя Совета директоров – **Алексеева Юрия Владимировича** за оказанную спонсорскую помощь.

Гильдия риэлторов Московской области подарила ООО "Римарком" вкусный торт и праздничный салют в честь 20- летнего юбилея компании!



Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

В корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» новые партнеры



Еще одна, тридцать первая по счету, риэлторская компания на этой неделе подписала договор коммерческой концессии с франчайзинговой сетью «Мегаполис-Сервис». Это агентство недвижимости «Московоречье» из подмосковного Воскресенска.

По словам руководителя компании **Натальи Савиновой**, желание создать собственную компанию пришло к ней 2 года назад, а ее личный стаж в риэлторской профессии составляет уже 6 лет. «Еще 2 года назад, когда мы открывались, рассматривала вариант с франшизой, но хотела понаблюдать как это работает, так сказать, издалека, став для начала участником Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», но не сложилось, так как в то время членство в партнерстве осуществлялось по принципу «один город – один участник». Зато теперь мы в составе Корпорации уже шестые из нашего города, а раз столько коллег доверяют партнерству, то захотелось стать его «частичкой» сразу в качестве франчайзи», – говорит Наталья Савинова.

К слову, АН «Московоречье» в состав КР «Мегаполис-Сервис» и одноименной франчайзинговой сети вошло сразу двумя офисами. Второй открыт в пгт. Белоозерский, где сейчас ведется активный набор агентов. А чуть ранее к Корпорации присоединились еще 2 агентства недвижимости из Московской области. Это АН «Стройстандарт» из Солнечногорска и... воскресенская компания АН «Сфера Недвижимости». К слову, это еще не все: в ближайшее время в качестве нового участника к КР «Мегаполис-Сервис» планирует присоединиться еще одно агентство недвижимости из подмосковного Воскресенска.

Таким образом, в этом городе будут работать 7 риэлторских компаний, членов партнерства и, как уже говорилось выше, одна непосредственно под брендом «Мегаполис-Сервис». Безусловно, это своеобразный рекорд на рынке недвижимости России! Последние три недели для КР «Мегаполис-Сервис» были не менее удачны и в плане расширения партнерской сети далеко за пределами Московской области. Так, на карте присутствия КР «Мегаполис-Сервис» в стране появились новые точки в Казани (АН «ОК» или «Отличная компания»), Тюмени (АН «Главная улица»), Красноярске (АН «Мир жилья»), Ростове-на-Дону (АН «Медведев») и еще одна – в Иркутске (АН «Земеля»).

Но и это еще не все! Произошла также своеобразная рокировка среди зарубежных партнеров Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» – в Турции на смену риэлторской компании из Анталии, поменявшей вид деятельности, пришла BSR Construction&Hotels&Investment из Аляски. Всего, по состоянию на 15 апреля 2015 года, под брендом «Мегаполис-Сервис» теперь работают более 40 франчайзинговых офисов в Москве и Подмосковье, а также в Нижнем Новгороде, Твери, Барнауле, Горячем Ключе и Улан-Удэ. Количество же партнерских офисов КР «Мегаполис-Сервис» превысило сотню.

[Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#)

Юбилейный 20-й выпуск по программе «Быстрый старт» в год 20-летия корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис»!





20-я, юбилейная, группа агентов-стажёров из риэлторских компаний-участников КР «Мегаполис-Сервис» закончила обучение по программе «Быстрый старт» в Учебном центре «Мегаполис-Сервис» (г. Электросталь).

В состав группы вошли 6 агентов-новичков из АН «Мегаполис-Сервис» г. Электроугли (Давыдова Татьяна и Семенихин Андрей), «Мегаполис-Сервис» г. Реутов (Мухортова Светлана, Шубина Ольга и Русалов Дмитрий) и «Мегаполис-Сервис» г. Орехово-Зуево на ул. Советская, 103 (Бенклян Левон).

По словам руководителя Учебного центра **Валентина Лашина**, агенты-стажеры в течение двух недель успешно справились со всеми стоящими перед ними задачами, приобрели практические знания, необходимые им в дальнейшей работе. «Главным достижением новой программы считаю не только умение начинающих агентов вести диалоги с клиентами, правильно определиться с ценой объекта, но и совершение звонков в режиме онлайн с последующим их разбором. Причем, это не просто учебные звонки, а реальная работа, в ходе которой ребята уже способны установить контакты с последующим заключением договора и выходом на сделку. Каждая группа по своему интересна, но юбилейная, 20-я, оптимальна по составу и по подбору агентов-новичков. Знаете, еще со школьной или институтской скамьи преподаватели отмечают хороших учеников и очень хороших. Так вот, эта группа – очень хорошие и по-настоящему голодные до новых знаний ребята. Они – большие молодцы! Наверное, магия цифр обязывала, ведь в нынешнем году 20-летие отмечает и Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис». Но самое важное то, что у каждого выпускника юбилейного курса есть будущее в новой для себя профессии», – подчеркнул Валентин Евгеньевич.

В последний день занятий с выпускниками 20-го обучающего курса «Быстрый старт» встретился президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» **Сергей Власенко**, который рассказал начинающим агентам о Корпорации и призвал активнее пользоваться теми сервисами, которые она предоставляет агентствам-партнерам, а также пожелал успехов в дальнейшей работе. В заключение Сергей Владимирович вручил

выпускникам юбилейной группы свидетельства об окончании курсов и с удовольствием сфотографировался с начинающими агентами на добрую память.

[Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#)

ГРМО приняла участие в мероприятиях Рязанской Палаты Недвижимости, посвященных Дню риэлтора!



Антикризисные стратегии в риэлторском бизнесе. Часть I

В настоящее время общие затраты риэлторских компаний, работающих по классической модели ведения бизнеса, составляют в среднем 80-90 процентов от валовых показателей. Это привело к патовой ситуации: агентствам недвижимости нужно как-то выживать самим и одновременно удерживать сотрудников, и, в первую очередь, агентов. Что делать, если ваши агенты просят повысить им процент со сделки? Как поддержать агентов с пользой для компании? Каким образом в нынешней ситуации можно стимулировать продажи? Ответы на эти и другие актуальные вопросы вы узнаете, просмотрев ролик президента НП «Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» **Сергея Власенко**на корпоративном канале видеохостинга YouTube...

[Ссылка для просмотра](#)

[Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»](#)



**10 апреля 2015 года Председатель
Управляющего совета РОСС РГР
Хромов Андрей Александрович
провёл очередное заседание**



10 апреля 2015 года в Москве прошло очередное заседание Управляющего совета РОСС, Председатель Управляющего совета – **Хромов Андрей Александрович**.

В повестке дня рассматривались вопросы:

- о заполнении Единого реестра и ходе работ по совершенствованию сайта Единого реестра;
- о критериях отображения сведений о компаниях и специалистах в Едином реестре;
- о сроке исключения сведений из Единого реестра сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости, в случае исключения компании из членов РГР;
- о методических рекомендациях для ТОС, региональных и муниципальных ассоциаций по продвижению Единого реестра;
- о ходе работы по разработке формы Единого удостоверения для аттестованного специалиста;
- о внесении изменений в нормативные документы Системы сертификации (далее – Система) с учетом норм, содержащихся в Стандарте РГР «Система профессионального обучения специалистов рынка недвижимости – агентов и брокеров»;
- о проекте Инструкции по осуществлению документарных (без выезда на место) проверок Территориальных органов по сертификации и аккредитованных учебных заведений и другие.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**В ГРМО состоялось заседание
Единой Конкурсной Комиссии
по подведению итогов Конкурса
«ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2014»!**



8 апреля 2014 года состоялось заседание Единой Конкурсной Комиссии ГРМО по подведению итогов регионального Конкурса профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2014»!

Председатель Единой Конкурсной Комиссии – **Хромов Андрей Александрович**, Президент Гильдии риэлторов Московской области; заместитель Председателя Единой Конкурсной Комиссии – **Симко Елена Борисовна**, генеральный директор ООО "Егорьевский Дом Недвижимости".

На этом заседании компании – конкурсанты представили ЕКК презентации своих компаний. Это было очень здорово, агентства творчески подошли к заданию, все презентации по-своему были очень интересны!

По результатам представленных анкет и презентаций выявлены лидеры – конкурсанты Конкурса профпризнания «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2014».

Номинантами Конкурса стали:

В номинации «Лучшая брокерская компания на рынке недвижимости Московской области – 2014» (с численностью агентов до 7 чел)

-ИП Касимова О.В. (г.Реутов)

-ООО «ОБЛАСТЬ» (г.Раменское)

-ООО «МАКРУС» (г.Дубна).

В номинации «Лучшая брокерская компания на рынке недвижимости Московской области – 2014» (с численностью агентов 7-15 чел)

-ООО «АКЦЕНТ» (г.Чехов)

-ООО «АН «Кредит-Центр» (г.Жуковский)

-ООО «Егорьевский Дом Недвижимости».



В номинации «Лучшая брокерская компания на рынке недвижимости Московской области – 2014» (с численностью агентов свыше 15 чел)

-ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка)

-ООО «Римарком» (г.Чехов)

-ООО «Офис на Третьего Интернационала» (г.Ногинск).

В номинации «Лучшая брокерская компания на рынке новостроек Московской области – 2014»

-ООО «Офис на Третьего Интернационала» (г.Ногинск)

-ООО «ИКМО» (г.Подольск)

-ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г.Раменское).

В номинации «Лучшая брокерская компания по юридическому оформлению недвижимого имущества на рынке недвижимости Московской области – 2014»

-ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка)

-ООО «Офис на Третьего Интернационала» (г.Ногинск)

-ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г.Раменское)

В номинации «Лучшая брокерская компания по юридическому оформлению недвижимого имущества на рынке недвижимости Московской области – 2014»

-ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ» (г.Ивантеевка)

-ООО «Офис на Третьего Интернационала» (г.Ногинск)

-ООО «Кредит-Центр недвижимость» (г.Раменское).

В номинации «Лучшая брокерская компания на рынке ипотечного кредитования Московской области – 2014»

-АН «Дом.ru» ИП Волков Ю.А. (г.Коломна)

-ООО «АН «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь)

-ООО «Римарком» (г.Чехов).

В номинации «Лучшая юридическая служба брокерской компании на рынке недвижимости Московской области – 2014»

-ООО «ВАША ПЕРСПЕКТИВА» (г.Ступино)

-ООО «АН «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь)

-ООО «Офис на Третьего Интернационала» (г.Ногинск)

-ООО «Капитал Недвижимость» (г.Химки).

В номинации «Лучший сайт брокерской компании на рынке недвижимости Московской области – 2014»

-ООО «АН «Мегаполис-Сервис» (г.Электросталь)

-ООО «АКЦЕНТ» (г.Чехов)

-ИП Голубева Л.Л. (г.Серпухов).

В номинации «Лучший девелоперский проект агентства недвижимости Московской области – 2014»

-ООО «АВАНГАРД» (г.Жуковский)

-ООО «Удачный выбор»(г.Раменское)

-ИП Журин Ю.А. АН «Новосёл»(г.Ступино).

В номинации «Лучшая оценочная компания на рынке недвижимости Московской области – 2014»

-ООО «Агентство Третий Рим»(г.Воскресенск)

-ООО «Оценочная Компания «Аппрайзер»(г.Москва)

-ООО «Кредит-Центр оценка» (г.Раменское).

В номинации «Лучшее СМИ по освещению рынка недвижимости Московской области – 2014»

-Портал www.irn.ru

-Газета «Недвижимость в Подмосковье»

-Электронный журнал «Корпоративный вестник «Megapol.ru».

Поздравляем победителей!

Торжественное мероприятие по подведению итогов Конкурса и вручению лауреатам и номинантам памятных дипломов состоится 17 апреля в Чехове!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**8 апреля 2015 года в Раменском
прошел очередной Региональный
совет Гильдии риэлторов
Московской области**

На региональном совете Гильдии риэлторов Московской области 8 апреля 2015 года обсуждался отчёт о работе исполнительного аппарата:

- по членской базе;
- по аттестации специалистов и сертификации компаний;
- по мероприятиям;
- финансовый отчёт.



О приёме в члены ГРМО ООО «Бест-Элит» (г.Москва)

О приостановке членства:

-ООО «Профессиональный Риэлтор» (г.Видное) сроком на 6 мес.;

-ООО «Титул» (г.Видное) сроком на 6 мес.

Об исключении компаний из членов ГРМО:

-ООО «АН – МОНОЛИТ» (г.Королёв);

-Фонд «Жилище» (г.Видное);

-ООО «АН «Агро-Вид» (г.Видное);

-ООО «Ваш Дом» (г.Наро-Фоминск);

-ООО «Планета Недвижимость» (г.Истра);

-ООО «Агентство недвижимости «Квартал» (г.Мытищи);

-ООО «ВИД Консалтинг» (г.Москва);

-ООО «Земли Московии» (г.Раменское);

-ИП Страха В.А. АН "Арманд-недвижимость (г.Пушкино);

-ИП Фомин А.С. ПКФ "ДОММ" (г.Коломна);

-ООО "Пушкинское центральное агентство недвижимости" (г. Пушкино);

-ИП Золотов Э.В. АН "Триумф" (г.Пушкино).



Об исключении из коллективных членов ГРМО:

- Истринской гильдии риэлторов;

-Гильдии риэлторов Наро-Фоминского района.

О задолженности по оплате членских взносов в ГРМО за 2015 год:

-ООО «Сфера Недвижимости» (г.Воскресенск);

-ООО «НедГео» (г.Раменское);

-ООО «Сервис-обмен» (г.Видное);

-ООО «Агентство недвижимости «Теремок» (г.Пушкино);

-ООО «Иммубилларе» (г.Пушкино);

-ООО «АН «Новосёл» (г.Пушкино);

-ООО «Северо-Восток ЛТД» (г.Пушкино);

-ООО «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ ПУШКИНО» (г.Пушкино);

-ООО «Благовест Инвест» (г.Солнечногорск);

-ООО «Веста» (г.Солнечногорск);

-ООО «Дмитров Град» (г.Дмитров);

-ООО «Новоселье» (г.Дмитров);

-ИП «Пехов А.А. АН «New-City» (г.Коломна);

-ИП Шкурдов А.С. АН "Час Пик" (г.Коломна);

-ООО «Лыткаринский городской центр недвижимости»;

-ООО «НОВОЕ ВРЕМЯ 1-я риэлторская компания» (г.Орехово-Зуево);

-ООО «Звезда» (г.Подольск);

-ООО «Сделка» (г.Подольск);

-ИП Красюк Т.Б. АН «Защита» (г.Подольск);

-ООО «Портал Недвижимость» (г.Подольск);

-ИП Голубева Л. Л. «Городское агентство недвижимости» (г.Серпухов);

-ИП Стратьев С.Д. АН Город Квартир (г.Электросталь);

-ИП Виштал Е.И. (г.Красногорск);

-ООО «ПРОЕКТСЕРВИС ХОЛДИН» (г.Москва);

-ООО «ФКД консалт» (г.Москва);

-ООО «Мытищинское агентство недвижимости»;

-ООО «ФИРМА «Престиж» (г.Ногинск);

-ООО «Офис Центральный» (г.Одинцово);

-ООО «Агентство недвижимости «Алса Риэлти» (г.Солнечногорск);

-ИП Коннова Н. А. "МИКО недвижимость" (г.Щёлково);

-ООО «И.Н.КОМ» (г.Щёлково);

-ООО «ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ» (г.Щёлково).

-о ходе подготовки создания учебника риэлтора;

-о ходе реализации программы продвижения Единого реестра;

-о сервисах ГРМО;



- о предложении portalу «АВИТО»;
- о внесении изменений в состав членов Национального совета РГР от ГРМО;
- о Комитете по зарубежной деятельности ГРМО;
- Информация о [XIX Национальном Конгрессе](#) по недвижимости РГР в Казани (11-13 июня 2015г.)
- о дате проведения заседания следующего Регионального совета ГРМО.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

ГРМО проведена процедура аттестации и сертификации ЗАО "ЮИТ Московия"



Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг.

Всего было аттестовано 35 специалистов. По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров.

Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов** (reestr.rgr.ru).

Инвестиционно-строительная компания «ЮИТ Московия» (ЗАО) была основана в декабре 2003 года и является частью международного концерна YIT с штаб-квартирой в Хельсинки (Финляндия). «ЮИТ Московия» представлена в 13 местоположениях Московского региона, в частности, в городах Балашиха, Щёлково, Жуковский, Раменское, Лыткарино, Электросталь.

В настоящее время компания реализует загородные проекты – поселки таунхаусов в Раменском и Кратово (Раменский район), а также коттеджный поселок «Рождествено» в Истринском районе.

Также **10 апреля** была проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг ЗАО "ЮИТ Московия".

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

[Обсудить в форуме](#)

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

24 преимущества для членов Гильдии риэлторов Московской области!



1. Использование бренда (логотипа) НП «Гильдия риэлторов Московской области и НП «Российская Гильдия Риэлторов»
Логотипы РГР и ГРМО - зарегистрированные в установленном порядке знаки, которые являются формой доведения до потребителей и других заинтересованных сторон информации о членстве компании в НП «Российская Гильдия Риэлторов» и НП «Гильдия риэлторов Московской области», что подразумевает соблюдение Кодекса этики и стандартов практики работы на рынке недвижимости РФ.

2. Единый Реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости РФ

Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости РФ содержит сведения о сертифицированных брокерских (риэлторских) компаниях и аттестованных специалистах рынка недвижимости Российской Федерации. Реестр является открытым интернет-порталом и ориентирован на продвижение информации о сертифицированных компаниях



и аттестованных специалистов среди потребителей рынка недвижимости, профессиональных участников, партнеров риэлторских компаний, СМИ, органов власти.

3. Размещение информации о компании и специалистах на сайте ГРМО

Подробная информация о членах ГРМО размещается на ее официальном сайте. Здесь же реализованы поисковые сервисы «Найти компанию» и «Найти риэлтора». Страницы этих сервисов являются одними из самых посещаемых страниц сайта ГРМО.

4. Удостоверение и значок "Риэлтор"

Удостоверение риэлтора и значок «Риэлтор» выдаются специалистам компаний – членам ГРМО при условии прохождения аттестации на брокера или агента в рамках системы добровольной аттестации в огране по сертификации - НП «Гильдия риэлторов Московской области».

5. Профессиональный рост и карьера

Российская Гильдия Риэлторов и Гильдия риэлторов Московской области предоставляют уникальные возможности для профессионального роста и карьеры за счет участия руководителей и специалистов компаний-членов РГР и ГРМО в работе Комитетов, комиссий и рабочих групп, избрания на руководящие посты в профессиональных общественных объединениях на муниципальном, региональном и федеральных уровнях.

6. Сертификация услуг на соответствие Национальному стандарту «Риэлторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости»

Сертификация – процедура проведения экспертизы деятельности агентства недвижимости (брокерской компании) на соответствие Брокерских услуг требованиям, установленным нормативными документами Системы Сертификации, осуществляемая на основе его заявки. По итогам сертификации сведения о компании заносятся в Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости РФ.

7. Аттестация специалистов рынка недвижимости

Аттестация – процедура тестирования специалистов рынка недвижимости, прошедших подготовку на основе учебных планов,

установленных Стандартом НП «Российская Гильдия Риэлторов» - «Система профессионального обучения специалистов рынка недвижимости – агентов и брокеров». По итогам аттестации специалистам присваивается квалификация «Агент по недвижимости» или «Брокер по недвижимости». Сведения об аттестованных специалистах заносятся в Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости РФ.

8. Коллективное страхование профессиональной ответственности

Членство в ГРМО дает возможность застраховать профессиональную ответственность агентства недвижимости по льготным тарифам.

9. Юридическая поддержка компаний ГРМО

Подписка на юридическую рассылку о недвижимости крайне полезна для профессиональных игроков рынка недвижимости, она позволяет быть в курсе всех юридических аспектов сделок с недвижимостью.

Участие в юридических вебинарах для сотрудников риэлторских агентств и агентств недвижимости бесплатно или со скидкой по оплате.

Юридические консультации от официального юридического партнера ГРМО - ООО «Юридическое бюро» (г.Москва).

10. Участие в Единой базе объектов недвижимости Гильдии риэлторов Московской области

Единая база объектов недвижимости ГРМО является инструментом, на котором, в том числе, базируется система совместных продаж, а также инструментом маркетинга и управления, полезным как руководителям агентств недвижимости, так и агентам.

11. Участие в системе досудебного разрешения споров

Многоуровневая система Комитетов по защите прав потребителей, Комиссий по спорам, созданная на базе региональных и муниципальных ассоциаций, а также на уровне Российской Гильдии Риэлторов, в целом создает дополнительный уровень гарантий для потребителей и участников рынка недвижимости, способствует повышению конкурентных преимуществ сертифицированных агентств недвижимости.



12. Участие в Системе контроля за недобросовестной конкуренцией

Члены Российской Гильдии Риэлторов получают дополнительную защиту от недобросовестной конкуренции благодаря юридической поддержке со стороны юридической службы РГР, а также участию в Системе разрешения споров между профессиональными участниками рынка недвижимости.

13. Подготовка (обучение) специалистов рынка недвижимости в аккредитованных учебных заведениях Системы добровольной сертификации услуг

Обучение специалистов рынка недвижимости аккредитованными учебными заведениями Системы добровольной сертификации производится на основе учебных планов, установленных Стандартом НП «Российская Гильдия Риэлторов» - «Система профессионального обучения специалистов рынка недвижимости – агентов и брокеров». Учебные программы аккредитованных учебных заведений ориентированы на подготовку слушателей к прохождению аттестации для получения квалификации «Агент по недвижимости» и «Брокер по недвижимости».

14. Специализированные вебинары и семинары для членов ГРМО

Комитетом по обучению ГРМО разработаны уникальные он-лан вебинары и семинары по самым разнообразным направлениям деятельности агентств недвижимости и агентов. Большинство из них можно приобрести в формате записи на дисках.

15. Библиотека для риэлторов

На сайте ГРМО собрана подборка печатных изданий, которая может быть полезна как опытным, так и начинающим специалистам по недвижимости.

16. Национальный учебный центр риэлторов

Российская Гильдия Риэлторов является учредителем Автономной некоммерческой организации «Национальный учебный центр риэлторов» (НУЦР). Это единственный Учебный Центр Риэлторов в России со специальной многоуровневой системой обучения, 18-летним опытом работы, аккредитованными преподавателями из России и США, гарантирующий максимально широкий охват предметной области курсов, и имеющий индивидуальный график занятий.

17. Национальный Конгресс по недвижимости

Российская Гильдия Риэлторов является организатором ежегодного крупнейшего мероприятия рынка недвижимости – Национального Конгресса по недвижимости. Своим уникальным опытом делятся коллеги на семинарах, мастер-классах и в бизнес-турах.

18. Национальный ежегодный Конкурс «Профессиональное признание»

Национальный конкурс «Профессиональное признание» ежегодно проводится под эгидой РГР, заслуженно считается престижным в среде российских риэлторов, ежегодно привлекает всё больше и больше желающих получить высокую оценку своей деятельности и статус лауреата или номинанта общероссийского профессионального конкурса.

19. Московский областной ежегодный профессиональный конкурс «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ»

Цель конкурса – демонстрация лучших сервисов по предоставлению риэлторской услуги и в смежных сферах на рынке недвижимости Московской области. В 2015 году Конкурс проводится по следующим номинациям:

- [Лучшая брокерская компания на рынке недвижимости Московской области – 2014» \(с численностью агентов до 7 чел\)](#)
- [Лучшая брокерская компания на рынке недвижимости Московской области – 2014» \(с численностью агентов 7-15 чел\)](#)
- [Лучшая брокерская компания на рынке недвижимости Московской области – 2014» \(с численностью агентов свыше 15 чел\)](#)
- [Лучшая брокерская компания на рынке новостроек Московской области – 2014»](#)
- [Лучшая брокерская компания по юридическому оформлению недвижимого имущества на рынке недвижимости Московской области – 2014»](#)
- [Лучшая брокерская компания на рынке ипотечного кредитования Московской области – 2014»](#)
- [Лучшая юридическая служба брокерской компании на рынке недвижимости Московской области – 2014»](#)
- [Лучший сайт брокерской компании на рынке недвижимости Московской области – 2014»](#)
- [Лучший девелоперский проект на рынке недвижимости Московской области – 2014»](#)



- [Лучшая оценочная компания на рынке недвижимости Московской области – 2014»](#)

- [Лучшее СМИ по освещению рынка недвижимости Московской области – 2014»](#)

Лауреаты и номинанты конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ» получают не только награды и призы, но и ощутимое конкурентное преимущество, как лучшие представители своей отрасли.

20. Участие в международных мероприятиях: конференциях, конгрессах, форумах и выставках, проводимых партнерами Российской Гильдии Риэлторов и Гильдии риэлторов Московской области

Ежегодно РГР и ГРМО формируют делегации для участия в престижных мировых мероприятиях рынка недвижимости. Члены ГРМО не только первыми информируются об этих мероприятиях, но и получают возможность принять в них участие на льготных условиях.

21. Участие в региональных мероприятиях, проводимых при поддержке Российской Гильдии Риэлторов

Ежегодно в Москве, Санкт-Петербурге, краевых и областных центрах РФ проводятся десятки представительных форумов по недвижимости. Программа этих мероприятий включает в себя семинары, бизнес-туры, круглые столы и мастер-классы. Для членов РГР участие в этих форумах – прекрасная возможность не только повысить свой профессиональный уровень, но и установить многочисленные полезные деловые связи с коллегами из разных уголков России.

22. Подписка на ленту новостей от РГР и ГРМО

Новости РГР и ГРМО включают в себя информацию о событиях в РГР, региональных и муниципальных ассоциациях, об учебных программах и мероприятиях, актуальную информацию юридического характера, информацию от партнеров и многое другое. Они позволяют всем членам гильдии постоянно быть в курсе событий, происходящих в обширном профессиональном риэлторском сообществе России.

23. ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ RMC Global

RMC Global - это аутсорсинговая программа для риэлтерских компаний в сфере зарубежной

недвижимости. RMC Global сервис, позволяющий агентству получить отдел зарубежной недвижимости “под ключ” без вложений. Сервис RMC Global предусматривает значительный ряд преференций для членов РГР.

Юником24

Юником24 - первый и единственный в России оператор кредитно-страховых услуг Юником24 работает с юридическими, физическими лицами и помогаем наладить агентству недвижимости быструю и удобную связь с банками и страховыми компаниями. Сервис Юником 24 предусматривает значительный ряд преференций для членов РГР.

Межрегиональное партнерство риэлторов

Участие в программе Межрегионального партнерства риэлторов позволяет компаниям получить квалифицированную помощи в решении жилищных проблем, связанных с покупкой или продажей недвижимости в других регионах. Участие в составе Партнерства позволяет решать задачи потребителей на обширных пространствах России.

Статус «Партнер Банка Жилищного Финансирования»

Статус «Партнер Банка Жилищного Финансирования» предусматривает для членов Российской Гильдии Риэлторов специальные условия кредитных программ.

24. ДИСКОНТНЫЕ ПРОГРАММЫ

Тарифный план «РГР» Билайн

Специальное тарифное предложение по услугам мобильной связи и интернет для членов Российской Гильдии Риэлторов.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Гильдия риэлторов Московской области приняла участие в 32-й Международной выставке недвижимости «ДОМЭКСПО»





С 3 по 5 апреля в Гостином дворе прошла 32-я Международная выставка недвижимости «ДОМЭКСПО». Выставка организована РВК «ЭКСПОДИЗАЙН» под патронажем Правительства Москвы и Торгово-Промышленной палаты РФ, при поддержке Российской Гильдии Риэлторов, Московской Ассоциации Риэлторов, Ассоциации инвесторов Москвы и Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

В выставке «ДОМЭКСПО» приняло участие **166** российских и иностранных компаний из **27** стран мира, представивших квартиры в новостройках и на вторичном рынке, загородные дома, коммерческую недвижимость, земельные участки, проекты загородных домов. В рамках Форума проходили конференции, семинары, презентации, где профессионалы рынка получили актуальную информацию о тенденциях, современных технологиях развития отрасли, обменялись успешным опытом с коллегами. В разделе «Российской недвижимости» были широко представлены квартиры, загородные дома, земельные участки, коммерческая недвижимость. Экспозицию российской недвижимости открывал оригинальный стенд Генерального партнера выставки – Группы Компаний «МИЦ».

Организаторами Форума выступили Московская Ассоциация Риэлторов совместно с 32-й Международной выставкой недвижимости «ДОМЭКСПО» при поддержке Общероссийской общественной организации «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ», Национальной Ассоциации Девелоперов, Международной ассоциации фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования, Фонда «Институт экономики города», Национального объединения технологического и ценового аудита. В работе Форума приняли участие **свыше 250 человек**. Большая часть выставочной экспозиции была представлена стендами компаний, которые строят и продают городскую недвижимость.

5 апреля на сцене Гостиного двора состоялась церемония торжественного закрытия выставки «ДОМЭКСПО», на которой были вручены дипломы участникам выставки, каждому в своей номинации.

Высокий уровень организации, продуманная

концепция, добрые традиции, большое количество участников и профессионализм экспонентов делают Международную выставку недвижимости «ДОМЭКСПО» уникальной коммуникационной и рабочей площадкой для российских и зарубежных профессионалов рынка недвижимости.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Генеральный директор
Межрегиональной жилищной
корпорации Альмира Сажина:
приобретение жилья с помощью
аренды с последующим выкупом
в видеопроекте РУСИПОТЕКА
"Люди Ипотеки"**



МРЖК

<http://mrgk.ru>

**ГРМО проведена аттестация
специалистов Гильдии риэлторов
Воскресенского района**





30 марта 2015 года ГРМО была проведена процедура аттестации специалистов компаний – членов Гильдии риэлторов Воскресенского района, Президент - **Астахин Владимир Иванович!**

Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг.

Всего было аттестовано 11 специалистов. По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов. Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов (reestr.rgr.ru)**.

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг **ООО "Сто ключей"**, генеральный директор **Сметанкин Николай Васильевич**.



Сертификацию и аттестацию проводила Исполнительный директор ГРМО – **Мазурина Наталья Юрьевна**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

20 самых популярных страниц сайта ГРМО!

По итогам 1-го квартала определился **ТОП-20** самых посещаемых страниц сайта Гильдии риэлторов Московской области:

1. [Главная страница сайта](#) - 5598
2. [Поиск агентств недвижимости ГРМО в вашем городе](#) - 2495
3. [Поиск риэлтора в вашем городе](#) - 2198
4. [Список сертифицированных компаний - членов Гильдии риэлторов Московской области](#) - 1166
5. [Компании-члены ГРМО](#) - 1111
6. [Новости ГРМО](#) - 490
7. [Конкурс ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2014](#) - 466
8. [Фотогалерея ГРМО](#) - 434
9. [Коллективные члены Гильдии риэлторов Московской области](#) - 420
10. [Юридические новости: "О получении взыскателем сведений о счетах должника самостоятельно"](#) - 405
11. [Статьи, оценки, мнения](#) - 402
12. [О компании ООО "ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ"](#) - 348
13. [Гильдия риэлторов города Жуковского и Раменского района](#) - 273
14. [Список аттестованных специалистов компаний - членов Гильдии риэлторов Московской области](#) - 256
15. [Библиотека риэлтора](#) - 255
16. [Календарь семинаров для риэлторов](#) - 251
17. [Удостоверение риэлтора](#) - 207
18. [Комитет защиты прав потребителей и Этики](#) - 202
19. [Гильдия риэлторов Железнодорожного и Балашихи](#) - 186
20. [Интервью Президента ГРМО Хромова Андрея Александровича: «Мы хотим, чтобы в каждом городе Московской области потребитель на рынке недвижимости мог выбрать лучшего исполнителя риэлторской услуги!»](#) - 183

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*



Делегация ГРМО приняла участие в мероприятиях РГР в Перми



26-27 марта 2015 года в Перми состоялся X Камский Форум по недвижимости и заседание Национального совета Российской Гильдии Риэлторов.

Делегация ГРМО приняла участие в мероприятиях: Исполнительный директор ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна** и генеральный директор ООО «Агентство недвижимости «Адрес»(г.Протвино), **Шумов Михаил Борисович**. Заседание Национального совета проводил Президент РГР, **Виноградов Валерий Николаевич**.

На заседании Национального совета РГР рассматривались вопросы:

- о составе Национального совета РГР;
- о внесении изменений в «Положение о членстве и членских взносах РГР»;
- вопросы членства в РГР. **РГР пополнилась ещё на 61 компанию!**
- о кандидатуре Президент-электа РГР;
- о ходе работ над разделом «Сервисы РГР»;
- исполнение бюджета РГР за 2014г.;
- о подготовке XIX Национальному Конгрессу по недвижимости и другие.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**18 марта 2015 года состоялось
Общее Собрание Чеховской
гильдии риэлторов!**



18 марта 2015 года состоялось Общее Собрание Чеховской гильдии риэлторов, Президент – генеральный директор ООО «Римарком» **Боку Ен Ун**. На Собрании присутствовали руководители и исполнительные директора агентств недвижимости города Чехова, входящие в состав Чеховской гильдии риэлторов. На данное мероприятие был приглашен бизнес-тренер **Алексей Осипенко**, который представил членам Гильдии свою презентацию и ответил на интересующие вопросы. В ситуации сложившегося кризиса агентствам просто необходимо обучаться, совершенствоваться и уметь справляться со сложными ситуациями. Также на общем собрании обсуждались вопросы аттестации и сертификации компаний (отсутствие компаний в Едином федеральном реестре сертифицированных компаний РГР) и участие в Региональном Конкурсе профессионального признания на рынке недвижимости Московской области «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ 2014».



Пресс-служба ЧГР

**Приглашаем на бизнес-тренинг:
«План Действий для Сегодняшнего
Рынка. Как Построить
Предсказуемый и Повторяемый
Бизнес»**



*Автор и ведущий бизнес-тренинга –
Владимир Димитриадис
“Начните делать то, что необходимо, и
вдруг вы делаете невозможное.”*

*Эта программа предназначена, чтобы научить
вас основным принципам продажи
недвижимости в больших объёмах.*

Владимир Димитриадис

Основная цель этого бизнес-тренинга —
приобретение навыков профессионального
продавца недвижимости:

Определение действующей системы продаж,
которыми руководствуются отдельные
сотрудники, подразделения, компании в целом;
Определение целевой системы продаж,
благодаря которой цель будет достигнута
наиболее эффективным образом;
Внедрение новой системы продаж на уровне
работы отдельного сотрудника, подразделения,
компания в целом.

Этот бизнес-тренинг предназначен для:

- Владельцев и топ-менеджеров риэлтерских компаний;
- Ключевых сотрудников компании, директоров по развитию;
- Руководителей и менеджеров, которым поручено найти новые механизмы мотивации и сплочения коллектива для обеспечения прорыва в бизнесе;
- Агентов опытных и новичков.

**В чем главное преимущество компании,
работающей по этой технологии??**

**Польза от внедрения в компании принципов
"Плана Действий":**

- Повышение прибыльности бизнеса;
- Повышение эффективности бизнеса;
- Повышение лояльности и вовлеченности агентов;
- Создание культовой услуги и бренда, повышение лояльности клиентов.

Как проходит обучение??

Обучение будет проходить в режиме интенсивного тренинга. Слушатели будут узнавать новый материал и тут же, используя специальные сценарии диалогов, решать задачи, связанные со своим бизнесом. Обучение максимально приближено к практике. Мы будем стремиться к тому, чтобы в конце обучения участник знал, что и в какой последовательности он станет делать в своей компании, чтобы внедрить навыки продаж.

Что получают участники??

Во-первых, технологию внедрения навыков в своей компании, не зависимо от её размеров. Во-вторых, конкретные сценарии диалогов, которые можно использовать для работы с покупателями и продавцами.

Практический результат: Получение инструментария, необходимого для самостоятельного развития своих навыков, получение механизма создания команды "Суперзвезд".

Программа бизнес-тренинга

Основные постулаты (идеи) программы: Поскольку в большинстве случаев, многие люди в индустрии недвижимости, которые находились в бизнесе в течение последних 3-5 лет, и не были вовлечены в то, что мы называем нормальным рынком, вероятно, не знают, как приспособиться к этому рынку.

2. Наша работа в течение следующих двух дней сделать этот семинар не только лучшим обучающим мероприятием в вашей карьере на рынке недвижимости ... но также создать возможности, используя этот семинар, как трамплин для того, чтобы помочь вырасти вашему бизнесу и стать более прибыльным.

3. Продажи – это бизнес на 100% ориентированный на навыки. Помните, что возможности, которые у вас есть, чтобы заработать большое количество денег находятся в прямой зависимости от уровня навыков, которые у вас есть.
4. В жизни всегда есть правила, которым мы должны следовать, если мы хотим добиться успеха на высоком уровне. В бизнесе недвижимости, мы имеем то, что мы называем «7 Правил Владимира Димитриадиса для Бизнеса Недвижимости»
5. Вопрос ... Работает ли Система Продаж Владимира Димитриадиса?
6. Чтобы построить наш бизнес на меняющемся, нормальном или падающем рынке мы должны понять две основные мысли:
Мы должны понять, что наш бизнес не зависит от рыночных условий ... он зависит от нас
Мы должны взять под контроль наше отношение, иметь более сильный подход и поднять уровень ожиданий
7. Работайте каждый день над тем, чтобы овладеть основами продаж.
8. Мы должны понять, что единственный способ получить деньги в этом бизнесе это отправляться на встречи всё время
9. Мы должны понять смысл слов Предсказуемый и Повторяемый
10. Мы должны действовать по Заданному Плану
11. Мы должны определить к какому типу агентов мы относимся
12. Мы должны дать определение «великолепному клиентскому сервису»
13. Мы посмотрим на различные техники, которые помогают создать бизнес для агента по недвижимости
14. Помните ... продажи - это игра чисел ... Я буду перебирать большое количество потенциальных клиентов ... это часть игры
15. Как Продать Ваш Эксклюзив. Конкретный план.
16. Теперь мы рассмотрим ряд идей, которые могли бы двигать ваш бизнес вперед быстрее. Эти идеи очень конкретны и очень важны для тех из вас, кто хочет добавить 20-24 сделки к годовой продуктивности.

17. В формировании навыков агентов в компании можно идти наугад, методом проб и ошибок, а можно использовать накопленный опыт, который вам сэкономит не только деньги, но и время.

Информация по участию в бизнес-тренинге:

Дата: 28 мая 2015 года

Место: Москва

Стоимость участия в бизнес-тренинге для членов ГРМО – 3000 рублей.

Для регистрации направьте письмо на e-mail: 9959176@mail.ru

Пресс-служба ГРМО

**27 мая приглашаем на семинар
«Налогообложение: изменения
законодательства
и правоприменительной практики»**



Практический семинар

**«Налогообложение финансового сектора:
изменения законодательства и
правоприменительной практики»**

<http://fkdconsult.ru/seminar/1491>

Дата проведения: **27 мая 2015 г.**

6 академических часов

13.30 – 18.00

Москва

Участники семинара могут получить актуальную информацию и консультации практикующих специалистов по таким вопросам как:
Новые тенденции судебной практики по вопросам налогового контроля;
Организации взаимодействия с налоговыми органами при проведении камеральных и выездных налоговых проверок;
Изменение порядка налогообложения операций с ценными бумагами, а также заявление налоговых вычетов в отношении процентных расходов;

Особенности определения налоговых обязательств при проведении реструктуризации и работе с проблемными долгами.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

Руководители или владельцы компаний финансового сектора, интересующиеся вопросами налогообложения и налогового контроля;

Руководители и специалисты, отвечающие за расчет налогов и ведение налогового учета в компаниях финансового сектора, а также взаимодействие с налоговыми органами;

Руководители и специалисты, ответственные за учет (в том числе налоговый) операций с ценными бумагами.

ВЕДУЩИЕ СЕМИНАРА:



Игорь Еришов
Старший юрист
CMS, Россия



Юлия Смурова
Старший юрист
CMS, Россия

Команда международной юридической фирмы CMS по налогам консультирует международные компании по вопросам российского и зарубежного налогового законодательства уже более 20 лет. Эксперты CMS оказывают поддержку клиентам по полному спектру налоговых вопросов, включая структурирование международных сделок (в области финансирования, недвижимости, прав интеллектуальной собственности, слияний и поглощений компаний и т.п.), снижение налогового бремени, оптимизацию таможенных пошлин в России, в связи со сбытом, производством товаров и оказанием услуг. Команда также консультирует по вопросам трансфертного ценообразования и представляет клиентов в судебных спорах с налоговыми и таможенными органами.



Ирина Часнык
Старший консультант,
Департамент
налогового
сопровождения сделок
Althaus Group



Анна Эрендженова
Консультант,
Департамент
налогового
сопровождения сделок
Althaus Group

ALTHAUS Group основана в 2009 г. с целью предоставления высококачественных комплексных услуг для компаний со средней капитализацией, инвестиционных фондов и состоятельных физических лиц. Сегодня ALTHAUS Group представляет собой консалтинговую компанию, в которой работает около 100 высококвалифицированных сотрудников в области финансов, налогов, права и корпоративных финансов. ALTHAUS Group предоставляет широкий спектр услуг банкам и иным финансовым институтам. ALTHAUS Group работает с партнерами по всему миру, включая страны Северной и Латинской Америки, Европы, СНГ, Азии, Ближнего Востока и всеми основными офшорными юрисдикциями. Налоговая практика ALTHAUS Group оказывает услуги по проведению налогового due diligence, международному налоговому планированию и структурированию, трансфертному ценообразованию, консультированию по сложным вопросам налогового законодательства. Налоговая практика ALTHAUS Consulting признана одной из ведущих в России по версии International Tax Review.

ПЛАН СЕМИНАРА:

13.30 - 15.30 || Модуль I: НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ: НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Новое в практике проведения налоговых проверок:

новые процедуры налогового контроля;
практика соблюдения налоговыми органами требований к налоговому контролю.



Минимизация рисков в области налогового контроля, практические рекомендации при проведении налоговых проверок:
критерии для самопроверки;
профилактика налоговых рисков;
организация взаимодействия с налоговым органом во время проверки.
Возможности обжалования результатов налоговых проверок:
практические аспекты досудебного и судебного урегулирования споров.

Вопросы и ответы.

15.30 - 16.00 || ПЕРЕРЫВ

16.00 - 18.00 || Модуль II: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Новеллы налогового законодательства в области деофшоризации и их влияние на финансовый сектор;
Вычет процентных расходов:
изменения законодательства по вопросам вычета процентных расходов;
правоприменительная практика по вопросам вычета процентных расходов.
Изменения правил расчета резерва по сомнительным долгам для целей налогообложения;
Изменения в области налогообложения ценных бумаг:
изменения правил оценки ценных бумаг для целей налогообложения;
заявления налоговых вычетов в отношении убытков от ликвидации эмитента ценных бумаг.
Как налоговые органы и суды трактуют дополнительные расходы налогоплательщика, связанные с реструктуризацией проблемной задолженности.

Вопросы и ответы.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

Стоимость участия одного специалиста составляет **9000 рублей**, в том числе НДС 18%. Скидки в размере от 5 % могут быть предоставлены группам участников.
В стоимость включена выдача свидетельства установленного образца о Повышении квалификации в данной области, а также CD с материалами.

Менеджеры отдела обучения – Рябкова Екатерина, Голубева Ксения ok@fkdconsult.ru +7 (495) 691-42-45

Менеджер отдела обучения – Леушина Ирина ileu@fkdconsult.ru +7 (495) 697-30-39
Руководитель оргкомитета – Пышненко Светлана Анатольевна psa@fkdconsult.ru +7 (985) 643-57-93

Схема проезда

Бизнес-центр «Солид», Хорошевское шоссе, д. 32а, 11 подъезд.

Метро Беговая, 1 вагон метро из центра, выход направо, слева проезжая часть Хорошевского шоссе. Где 1-ый светофор, свернуть направо 50–100 метров до комплекса зданий с указанием «Солид». 11 подъезд, ориентир «Солид Банк» — правее дверь в конференц-зал.

Запись вебинара "Предварительная проверка недвижимости перед совершением сделки"

Предлагаем Вашему вниманию запись вебинара "Предварительная проверка недвижимости перед совершением сделки".

Материал будет интересен покупателям недвижимости, сотрудникам риэлторских агентств и агентств недвижимости, занимающихся сопровождением сделок с недвижимостью.

Посмотреть запись можно по ссылке: https://www.youtube.com/watch?v=IF_N2XRDzm8



**Вице-президент РГР - Апрелев К.Н.:
о лицензировании риелторской
деятельности и о Едином реестре
сертифицированных компаний
и аттестованных специалистов
на телеканале "Россия-1"**



www.rgr.ru

**Агентства тратят 3 млн в месяц,
чтобы звонить самим себе**



На конференции риелторов, прошедшей 18 апреля, директор агентства недвижимости «Жилфонд» и глава Новосибирской ассоциации риелторов Александр Чернокульский доходчиво объяснил своим коллегам, сколько денег они выкидывают на интернет-рекламу. Затем предложил перестать кормить рекламные площадки, зарабатывающие десятки млн рублей в год только на строчных объявлениях о продаже жилья, и полностью перейти на единую базу для всех агентств – мультилистинг. Как известно, глобальные перемены не наступают мгновенно, и риелторам понадобится ещё какое-то время, чтобы всё осознать, прийти к пониманию проблемы и посчитать свои текущие убытки. А вот популярному ресурсу уже можно начинать беспокоиться.

Самая популярная рекламная площадка у новосибирских риелторов – это городской портал НГС.Недвижимость. На его примере директор «Жилфонда» Александр Чернокульский показал, сколько риелторских денег улетает в никуда. По его словам, в разделе «Жилая недвижимость» размещено 24 тыс. объявлений (к слову, всего по Новосибирску продаётся не более 10 тыс. квартир – А.Ч.). Стоимость одного объявления – 200 рублей. Путём несложных расчётов получается, что порядка 5 млн рублей в месяц новосибирские агентства недвижимости тратят на размещение строчной рекламы только на этой площадке. В год выходит 60 млн рублей. При этом анализ звонков показал, что 70% из них происходит между агентствами.

«Получается, что риелторское сообщество Новосибирска тратит больше 3 млн рублей в месяц, чтобы звонить друг другу. Деньгами скинулись, рекламу разместили, а затем сами себе и звоним», – иронизирует г-н Чернокульский, добавляя, что меньше всего звонят специалисты агентства «Квадротека». Видимо, потому что они умеют пользоваться мультилистинговой системой, предположил он. Эксперт уверен, нужно понять, что рекламные площадки – не для профессионалов, а для клиентов, и вместо размещения рекламы в СМИ нужно учить риелторов пользоваться МЛС – единой базой всех новосибирских агентств недвижимости.

Если цена звонка частного лица агентству составляет 500 рублей, а с 15 звонков агентство не получает ни одной сделки, то, по словам Чернокульского, с точки зрения здравого смысла размещение на этом ресурсе нужно прекратить. Но в бизнесе часто здравым смыслом не руководствуются. «С точки зрения здравого смысла в декабре нужно было продать свою квартиру, положить деньги на депозит под 22% годовых, а на проценты снимать более качественное жильё. И ещё останется на путешествие. Но вряд ли эту финансовую модель кто-то применял. Потому что страшновато. И рекламу тоже страшновато снимать – вдруг клиентов не станет», – рассуждает он, особо подчёркивая, что СМИ не могут быть качественным агрегатором объявлений по недвижимости. Их задача – зарабатывать деньги. Чем больше объявлений,

тем больше денег. Поэтому директор «Жилфонда» считает, что агрегатором должна выступать МЛС, имеющая внутренний механизм контроля и учёта дублей. Накануне конференции Александр Чернокульский проверил 20 последних сделок агентства и выяснил, что ни в одной из них клиенты не пришли по строчной рекламе. По его наблюдениям, большинство сделок проходит по тем квартирам, которые поступили не более 2 недель назад и выйти в рекламу еще не успели. По словам Чернокульского, у каждого риелтора сейчас есть 3-5 заявок на покупку, и как только в базе агентства появляется интересный вариант, на него сразу возникает спрос, и риелторы начинают его продавать. И в итоге продают. Тем не менее, от строчной рекламы агентства пока отказываться не намерены. Они по-прежнему считают, что чем больше объявлений, тем больше звонков. Но, по словам Чернокульского, если цель получить звонки, то самый правильный способ – это придумать на каждой улице 1-2-3-комнатную квартиру по цене процентов на 30 ниже рынка, закинуть их и, получив звонки, корректно их обработать. Этим часто занимаются мелкие агентства, отвечающие на звонки по данным вариантам, что эта квартира буквально вчера была продана. «По сути, они всё делают правильно, ведь у риелторов нет никаких обязательств по отношению к площадкам. Мы же не обязаны давать достоверную информацию, – уверен эксперт. – Мы за свои деньги должны получить максимум конверсии. Разумеется, дружное закидывание «уток» с точки зрения потребителя – это не очень хорошо. Но с точки зрения бизнес-процессов всё замечательно». Таким образом, риелторы замыкают спрос, формируемый рынком, и с ним как-то уже работают. Правда, и УФАС не дремлет. Так, за прошлый год не менее 5 агентств недвижимости были привлечены к административной ответственности и оштрафованы за размещение недостоверной информации. А это ещё 750 тыс. рублей в бюджет. Александр Чернокульский подчёркивает, что, если бы в газетах и интернете не было бы объявлений от риелторов, то это не повлияло бы на количество сделок, и добавляет,

что массовый отказ от публикации объявлений позволит агентствам немного сэкономить. «В начале года одно агентство завешало весь город щитами застройщиков, через пару месяцев подключились все остальные. И кто в итоге выиграл?», – задаётся вопросом директор "Жилфонда" и сам же отвечает. – "Дизайнмастер" выиграл».

www.promin.ru

10 июня 2015г. в г.Казани съезд Российской Гильдии Риэлторов



Уважаемые коллеги!

Информируем Вас о том, что Юбилейный XXV Съезд Российской Гильдии Риэлторов состоится 10 июня 2015г. в г.Казани. Проект повестки дня XXV Съезда будет разослан членам РГР после ее утверждения на заседании Правления 16.04.2015г.

Напоминаем Вам, что право голоса на Съезде имеют ассоциации, оплатившие членские взносы за первый квартал 2015г.

Для Москвы и области: +7 (903) 111-7-888

Для регионов: +7 (903) 111-2-555

ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

[Контакты РГР](#) [Члены РГР](#) [Ассоциации РГР](#)
[Мероприятия РГР](#) [Сертификация Единый Реестр](#)

www.rgr.ru

IV Дальневосточный съезд Профессионалов Рынка Недвижимости

Тема съезда "Перспективы развития рынка недвижимости Дальнего Востока России".

Обсуждение развития современного мегаполиса, одна из ключевых тем Съезда особенно актуально сегодня - в условиях повышенного внимания к проблемам региона в целом, закреплению кадров на его территории. Съезд пройдет в принципиально новом формате: **Диалог-ринг** «Хабаровск, как территория развития современного рынка недвижимости».

— это принципиально новый формат делового общения, основанный на активном обсуждении актуальных вопросов, касающихся развития рынка недвижимости города. На одной площадке в интеллектуальном поединке сойдутся общественники, представители профессиональных сообществ, представители Администрации, депутаты. Диалог-Ринг станет платформой, на которой они смогут обсудить острые проблемы текущего развития рынка недвижимости Хабаровска и предложить свои варианты решения его будущего развития в непростых для России экономических условиях. В мероприятиях Дальневосточного съезда профессионалов рынка недвижимости примут участие более 200 профессионалов Дальневосточного региона, в том числе риэлторы, банкиры и застройщики. Официальный взгляд на деятельность Хабаровского рынка недвижимости будет изложен представителями Законодательного собрания Хабаровского края и Правительства г. Хабаровска. В число спикеров съезда войдут специалисты не только местного рынка, но и других регионов страны, а также — представители руководящих органов Российской Гильдии Риэлторов.

В рамках съезда запланированы следующие мероприятия:

1. Выездное заседание Правления Российской Гильдии Риэлторов.
2. Работа тематических секций, в том числе с участием членов Правления РГР.
3. Мастер-классы, тренинги, презентации учебных программ для риэлторов.

Всю информацию о Съезде, условиях участия Вы можете посмотреть по ссылке: forum-rdv.ru и на сайте Некоммерческого партнёрства "Риэлторы Дальнего Востока" www.nprdv.ru

Девиз съезда – «Мы в ответе за рынок недвижимости!»



В программе мероприятий

<http://forum-rdv.ru>

11-13.04 обучение, 14.04 экзамен. "Как организовать профессиональный анализ рынка недвижимости" ЧТО ПРИОБРЕТАЕТЕ

Знания о методологии анализа рынка, перечень источников информации и показатели, необходимые для выполнения грамотного анализа рынка недвижимости; опыт в сфере оказания аналитическо-консалтинговых услуг на рынке недвижимости, который даст возможность дальнейшего роста и увеличения Вашего дохода; помощь при создании Рабочего кабинета аналитика; расширение круга профессиональных и бизнес контактов и возможности прохождения стажировки в ведущие компании на рынке недвижимости; входные и групповые материалы рынка недвижимости России

ПРОГРАММА КУРСА
1. МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ;
2. ОРГАНИЗОВАНИЕ, НАПОЛНЕНИЕ И ВЕДЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ БАЗ ДАННЫХ;
3. МОНИТОРИНГ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ;
4. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ
КУРС ВЕДЕТ:
ЕЛЕНА АЛЬВИРА ДМИТРИВНА



14.04 Мастер-класс. "Содержание и продажа профессиональной риэлторской услуги"

ПРОГРАММА МАСТЕР-КЛАССА
1. Что ожидает от нас потребитель и почему они стремятся избежать нашей помощи?
2. За что клиент нам платит и за что мы платим нам с удовольствием? Содержание риэлторской услуги, имеющей высокую ценность для потребителя.
3. Виды продаж, уместные для разных типов клиентов.
4. Первый контакт – основа успешного сотрудничества.
5. Структура второго контакта.
6. Особенности необходимости заключения исполненного договора.
7. Переговоры о цене.
8. Противостояние манипуляциям клиентов.

МАСТЕР-КЛАСС ВЕДЕТ:
САМОЙЛОВ ОЛЕГ ПАВЛОВИЧ



15-17.04. IV Дальневосточный съезд Профессионалов Рынка Недвижимости В ПРОГРАММЕ

1. Диалог - ринг:
Формат проведения – обсуждение вопросов развития современного мегаполиса.
2. Круглые столы.
3. Наполнение заочной базы данных.
4. Профессиональные объединения.
5. Итоговый стол (Банки, страховые компании).
6. И другие профессиональные тематические столы.
7. Реферативное заседание.

8. Мероприятия тематического характера более 200 профессионалов Дальневосточного региона, в том числе риэлторы, банкиры и застройщики.
По программам обучения:
Учебный центр при НГР "РГР"
тел. 8(4212) 33-40-23
uc.rdv@yandex.ru
КООРДИНАТОР СЪЕЗДА:
Мелникова-Карацукская
ТАРИСА КОНСТАНТИНОВНА
тел. +7 (904) 404-16-61
e-mail: rdv.partner@mail.ru





Методика выполнения юридической проверки недвижимости, типовые отчеты о выполнении юридической проверки, список документов, обязательных для проверки перед совершением сделок с недвижимостью



Одним из основных этапов [юридического сопровождения сделки с недвижимостью](#) является проведение предварительной юридической проверки объекта недвижимости (анализ его юридической чистоты).

Как правило, данная процедура включает в себя следующее:

Проверка сведений, содержащихся в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП): заказ общедоступных выписок из ЕГРП на объект недвижимости, проверка информации о зарегистрированном праве и его ограничениях (аресте).

Проверка полномочий продавца по предполагаемой сделке купли-продажи недвижимого имущества (собственника имущества), проверка дееспособности продавца (на основании сведений, содержащихся в ЕГРП).

Проверка сведений, касающихся продавца объекта недвижимости на предмет наличия в отношении него судебных тяжб, возбуждения в отношении него исполнительного производства, наличия притязаний супругов / бывших супругов.

Проверка и анализ возможных рисков истребования объекта у добросовестного приобретателя (проверка оснований приобретения Продавцом права собственности на объект).

Проверка и анализ наличия различного рода обременений на объекте недвижимого имущества.

Проверка наличия дополнительных зарегистрированных лиц или лиц, имеющих право на проживание в квартире: изучаются [выписки из домовой книги](#) для выявления сведений о наличии временно выписанных лиц и проживающих лицах, проверка согласия супруги на отчуждение всех объектов недвижимости, др.

Проверка иных вопросов, являющихся существенными при проведении проверки конкретного объекта.

Подготовка рекомендаций на основании полученных данных. Рекомендации оформляются в виде специализированного отчета, так называемого due diligence report.

Примеры отчетов можно запросить только членам ГРМО:

- Типовой отчет о выполнении юридической проверки квартиры
 - Типовой отчет о выполнении юридической проверки земельного участка
 - Типовой отчет о выполнении юридической проверки нежилого помещения
 - Список документов, обязательных для проверки перед совершением сделок можно запросить только членам ГРМО:
 - проверка нежилого помещения перед покупкой
 - проверка земельного участка
 - проверка квартиры перед покупкой
- [Юридическое бюро](#)

Какую квартиру из двух посоветовать купить Клиенту - юридическая задача с разбором ответов для риэлторов



В апреле 2015 года Гильдия Риэлторов Московской области провела конкурс "Звезда-Подмосковья-2014". Компания "Юридическое бюро" выступила одним из организаторов и главным судьей конкурса в номинации на лучшую брокерскую компанию по юридическому оформлению недвижимого имущества на рынке недвижимости Московской области.



Чтобы стать победителем в номинации на звание лучшей юридической службы конкурсантам нужно было определить: какую квартиру из двух предложенных посоветовать купить Клиенту?

Предлагаем Вашему вниманию подробный разбор кейсов, предложенных компаниям-участникам.

Проверьте себя - а как бы Вы поступили в подобной ситуации?

Ситуативная задача:

В риэлторскую компанию обратился Клиент, желающий приобрести квартиру в собственность. Исходя из предъявляемых Покупателем требований к приобретаемой недвижимости, Вы, как риэлтор, можете предложить ему только две квартиры, выставленные в данный момент на продажу. После их осмотра Покупатель сообщил Вам, что оба варианта его устраивают. Для того, чтобы принять окончательное решение, Клиент ожидает Ваших выводов по результатам произведенной [проверки юридической чистоты объектов](#).

По обеим квартирам у Вас уже имеется некоторая информация, а также документы, полученные от собственников. Ваша задача – по результатам исследования объектов выбрать наименее рискованный для Клиента вариант. Итак, Вы уже обладаете следующей информацией:

По первому объекту:

Это трехкомнатная коммунальная квартира, причем:

Одну из комнат занимает семейная пара с несовершеннолетним ребенком. Мужу принадлежит одна вторая доля в праве собственности на квартиру. Все трое членов семьи прописаны в квартире. Муж сильно пьющий.

Во второй комнате раньше жил пожилой мужчина, который умер 2 года назад, а в настоящий момент там никто не проживает. Мужчине принадлежала одна вторая доля в праве собственности на квартиру. После смерти отца имущество унаследовал его сын.

Наследник не против продать недвижимость, но с условием. В договоре должна быть указана цена значительно ниже рыночной.

Свое требование он объясняет тем, что 3 года с момента принятия им наследства еще не истекли, следовательно, налоги при продаже ему придется платить в полном объеме. При этом ждать еще год наследник не хочет, готов продавать свою долю немедленно.

Что касается третьей комнаты, то в ней еще с советских времен проживает пенсионер. Права собственности у него нет, но в квартире он зарегистрирован. Как выяснилось, при приватизации он отказался от своего права на долю в праве на квартиру.

обственники предоставили:

Свидетельства о праве собственности на доли каждого из них

Обычную Выписку из ЕГРП

Кадастровый паспорт на квартиру

Выписку из домовой книги на текущую дату.

По второму объекту:

Это трехкомнатная квартира, находящаяся в общей долевой собственности членов семьи: супругов и двух их дочерей (в равных долях).

При этом:

Квартира получена членами семьи по решению суда - по иску о признании права собственности в порядке приватизации. Право собственности зарегистрировано 5 лет назад.

В судебном решении указано, что в ходе судебного процесса был получен отказ от приватизации от еще одного члена семьи – пожилой бабушки, которой на момент совершения такого отказа было около 75 лет.

Отказ был оформлен нотариально, лично в суд бабушка не приходила.

Глава семейства (муж) сообщил, что бабушка не здорова, так что над ней даже пришлось установить опеку (4 года назад). Поэтому они и продают квартиру, чтобы переехать всей семьей на природу, поправить здоровье бабушки. У бабушки есть и другие дети (брат и сестра - главы семейства), проживающие отдельно.

Согласно решению суда, от приватизации в ходе судебного разбирательства отказался также и совершеннолетний сын, представивший нотариальный отказ и не явившийся в суд лично. Сейчас сын служит в армии по контракту.

Согласно представленной выписке из домовой книги, на настоящий момент в квартире прописаны только собственники и бабушка.



Собственники предоставили:

Свидетельства о собственности на доли каждого из них

Обычную Выписку из ЕГРП

Копию судебного решения по иску о приватизации

Кадастровый паспорт на квартиру

Выписку из домовой книги на текущую дату.

Вопросы:

Какие дополнительные документы риэлтору необходимо запросить у собственника(ов) или получить самостоятельно.

Какие дополнительные вопросы следует задать Продавцу(ам), чтобы определить возможные риски?

Какие выводы можно сделать в связи с выявленными рисками?

Какую квартиру в итоге посоветовать купить Клиенту?

Решение задачи - правильные действия в заданной ситуации

Перед членами ГРМО стояла задача самостоятельно определить проблемные места каждого объекта и запросить соответствующие документы и информацию. Ниже перечисляются документы, которые необходимо изучить, чтобы выявить основные пороки объектов, минимально достаточные для того, чтобы сделать выбор в пользу того или иного объекта.

По первому объекту:

Нужно запросить у первого собственника (мужа) Свидетельство о браке, чтобы определить является ли доля в праве, зарегистрированная за ним, совместно нажитым имуществом, и, следовательно, нужно ли получать нотариально удостоверенное согласие жены на ее отчуждение;

Необходимо получить у первого собственника (мужа) информацию, имеется ли у семьи альтернативное жилье, куда они смогут перерегистрировать по месту жительства своего несовершеннолетнего ребенка. В любом случае, следует настаивать, чтобы снятие с регистрационного учета осуществлялось до момента заключения сделки.

Поскольку наследник столь спешно продает полученную от отца долю, не дожидаясь периода с льготным налогообложением, возникают обоснованные опасения

относительно юридической чистоты его прав. Следует проверить базы данных судебных решений и официальные сайты судов по месту нахождения имущества и по месту регистрации наследника, на предмет наличия судебных споров и уже вынесенных судебных решений относительно наследственного имущества.

Возможно, поспешность действий сына вызвана тем, что его право оспаривается другими наследниками. В данном случае необходимо определить, нет ли других наследников. Для этого можно опросить соседей на предмет наличия других родственников, а также запросить у сына материалы наследственного дела для анализа (либо доверенность на ознакомление с такими материалами).

Следует рекомендовать Клиенту не соглашаться на отражение в договоре с наследником заниженной цены приобретаемого права, так как в случае, если сделка впоследствии будет признана недействительной, требовать с Продавца по суду он сможет только ту сумму денег, которая была указана в договоре.

Подробный разбор этого вопроса.

Рекомендуется запросить у обоих собственников документ под названием «Сведения из ЕГРП о признании правообладателя недееспособным или ограниченно дееспособным», который они могут получить в органах Росреестра. Если собственник был признан недееспособным (ограниченно дееспособным) по решению суда, соответствующие сведения будут отражены в документе. Для того, чтобы дополнительно удостовериться в дееспособности Продавца(ов), можно запросить у них копии водительских прав, а также справку из

психоневрологического и наркологического диспансеров (выдается лично). Кроме того, целесообразно проверить суды по месту регистрации собственников на предмет наличия судебных споров относительно их дееспособности.

Поскольку есть информация о том, что первый собственник сильно пьющий, имеет смысл получить Справку о добровольном психическом освидетельствовании такого собственника на момент совершения сделки. Такое освидетельствование производится по запросу риэлторской компании специалистом судебно-психиатрической экспертизы, в присутствии



самого лица и нескольких свидетелей.

Рекомендуется запросить у собственника [расширенную \(архивную\) выписку по квартире](#), чтобы увидеть историю постановки и снятия лиц с регистрационного учета в данной квартире за весь период. Такая информация позволит определить, имеются ли в квартире лица, имеющие право пожизненного пользования квартирой и лица, выписанные незаконно. Пенсионер, проживающий в квартире, в свое время отказался от своего права на приватизацию, но сохранил за собой право пожизненного пользования этой квартирой. Выселить его из квартиры в судебном порядке не получится. Если договориться, чтобы пенсионер снялся с регистрационного учета до сделки, это поможет снизить риски. Всю историю прописки выписки.

При условии соблюдения вышеперечисленных рекомендаций, такую квартиру можно рекомендовать Клиенту для покупки.

По второму объекту:

Рекомендуется запросить у собственника, либо найти самостоятельно на сайте районного суда общей юрисдикции (по месту расположения квартиры) судебное решение относительно признания бабушки недееспособной. По такой категории дел всегда проводится судебно-психиатрическая экспертиза. В ходе экспертизы могло быть установлено, и отражено в судебном решении, что бабушка к моменту лишения ее дееспособности уже длительное время страдала нервным расстройством. В любом случае дееспособность бабушки, на момент совершения ею отказа от приватизации, вызывает обоснованные сомнения. Существует высокий риск того, что иные наследники бабушки по закону (братья или сестры Продавца) будут оспаривать состоявшийся отказ бабушки от получения доли в приватизируемой квартире - как сделки, совершенной гражданином, неспособным на момент ее совершения осознавать значение своих действий (по статье 177 ГК РФ).

Рекомендуется запросить у собственника [расширенную \(архивную\) выписку по квартире](#), чтобы увидеть историю постановки и снятия лиц с регистрационного учета в данной

квартире за весь период. Данная информация позволит определить, на каком основании был выписан из квартиры сын, отказавшийся от приватизации. Следует помнить, что лицо, проживавшее в квартире на момент приватизации, и отказавшееся от своего права, сохраняет за собой право пожизненного пользования квартирой. Это относится как к бабушке, так и к сыну. При этом, учитывая, что сын служит в армии, он может не отражаться в текущей выписке из домовой книги на квартиру в качестве зарегистрированного лица, но при этом, сохранять за собой право проживания в квартире, в связи с чем он может быть вновь поставлен на регистрационный учет по возвращении из армии.

Рекомендовать такую квартиру к покупке не стоит, так как исключить риск дальнейшего оспаривания сделки наследниками бабушки не представляется возможным.

Выбор наименее рискованного варианта

Из двух предложенных вариантов, рекомендовать для приобретения Клиенту следует первую квартиру, при условии получения согласия супруги первого собственника на сделку, заблаговременного снятия с регистрационного учета несовершеннолетнего ребенка и пенсионера, при условии указания в договоре купли-продажи реальной цены сделки и получения сведений, подтверждающих дееспособность собственников.

Общие ошибки при проверке объектов. На что риэлторам стоит обратить особое внимание

Запрашивать в паспортном столе информацию по утерянным паспортам в настоящий момент не требуется – на сайте ФМС в открытом доступе размещена база данных [«Список недействительных российских паспортов»](#) (утраченных, похищенных).

В качестве решения проблемы с зарегистрированными в квартире лицами, нередко предлагается предварительно (до сделки) оформить нотариальное обязательство выписаться из квартиры. При этом не берется в расчет, что, в соответствии со сложившейся судебной практикой, в случае отсутствия добровольного исполнения по такому обязательству, выписать лицо, имевшее право на приватизацию квартиры и отказавшееся от него, через суд, скорее всего, будет невозможно.

Источник информации

Если Вам нужна помощь профессионального юриста по недвижимости в Москве или Вам нужен юрист для оказания [дистанционных юридических услуг](#) - заполните [анкету](#) или [пришлите свой вопрос](#) - и мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

С уважением, Горбачук Александр – директор по маркетингу [Компании «Юридическое бюро»](#)

Риэлтор или юрист? Кто нужнее для покупателя и почему



Одним из элементов инфраструктуры современного рынка жилья является набор услуг, который может предоставляться потенциальным покупателям и продавцам квартир по так называемому сопровождению сделок. Спектр таких услуг весьма широк: от предварительного общего консультирования и поиска объекта покупки (или, наоборот, покупателя) до подготовки документов и организации оформления сделки и прохождения установленных процедур регистрации. Какие услуги будут востребованы при сопровождении определенной сделки, зависит и от профессионализма привлекаемого исполнителя, и параметров этой сделки, и готовности (в том числе и финансовой возможности) заказчика в каждом конкретном случае.

До недавнего времени достаточно устойчиво поддерживалось мнение, что весь спектр услуг, относящихся к сопровождению сделок с недвижимостью, может (и должен) предоставляться риэлторскими компаниями. В данном случае речь идет именно о компаниях, т.е. юридических лицах, легально оказывающих такие услуги в качестве своего основного бизнеса и входящих в профессиональное сообщество. Промышляющие на поприще посредничества на рынке недвижимости

В соответствии со свежей позицией Конституционного суда по данному вопросу, в каждом конкретном случае суд должен определить, отдать приоритет защите прав собственника, либо проживающих в квартире лиц. Совершая сделку до момента добровольного снятия таких лиц с регистрации по месту жительства в квартире, необходимо осознавать, что недвижимость приобретается с обременением. Никто из участников не предложил запросить у наследника, обладающего правом на комнату из первого примера, материалы наследственного дела, доступ к которым у него есть (ознакомиться, в том числе, можно по доверенности от наследника). Между тем, из Свидетельства о праве на наследство и Свидетельства о смерти, например, невозможно установить интересующую информацию. Комплексное исследование материалов наследственного дела могло бы добавить определенности по данному вопросу. Вопрос определения исковой давности по наследственным спорам: несмотря на то, что общий срок исковой давности составляет 3 года, в случае с исками наследников недееспособного лица, такой срок начнет течь не с момента нарушения права наследодателя, а с того момента, когда наследникам станет известно о факте нарушения. Не стоит забывать о том, что существует возможность запросить из Единого государственного реестра прав на недвижимость и сделок с ним не только классическую Выписку о правах и выписку о переходе прав (некоторые еще называют ее «архивной»), но и такие виды информации, предоставляемой по запросу собственника (доверенного лица), как: Выписка о содержании правоустанавливающих документов Справка о лицах, получивших сведения об объекте недвижимости Сведения о признании правообладателя недееспособным или ограниченно дееспособным. Все вышеперечисленные документы несут в себе информацию, которая может оказаться существенной при оценке рисков приобретения объекта.



отдельные лица (называемые часто «серые» риэлторы) в данном случае не рассматриваются, хотя по уровню подготовки и качеству услуг некоторые опережают вполне «белых».

Обычно наиболее востребованные услуги, которые ожидают потенциальные покупатели и продавцы жилья – организация и осуществление поиска контрагента, [проверка объекта](#), подготовка документов, помощь в оформлении (регистрации). Характер некоторых сервисных функций прямо указывает на необходимость участия специалиста с юридическим образованием. Риэлторские компании, как правило, и привлекают юристов на отдельных этапах сопровождения операций с недвижимостью. Однако юридические аспекты сделок, совершаемых как на первичном, так и вторичном рынке жилья, необходимость их тщательной проработки обусловили тенденцию формирования относительно самостоятельного направления – [правовое сопровождение сделок с объектами недвижимости](#).

Правовое сопровождение сделок с объектами недвижимости

Несмотря на то, что эта услуга является обязательным элементом на этапе проведения любой из операций с недвижимостью, немногие риэлторские агентства способны провести этот этап на высоком профессиональном уровне. Причины этому могут быть разные - нехватка времени, специалистов, простое нежелание выполнения процедуры ввиду кажущегося "отсутствия необходимости", неотработанность технологии сделок и т.п. Казалось бы, элементарное решение на поверхности – увеличить штат юристов риэлторских компаний. Это, безусловно, поможет им предлагать более широкий набор услуг по сопровождению сделок.

Однако, очевидно, что на каком-то этапе юристы смогли предложить, донести и показать на практике свои возможности, доказав, что их услуги обладают самостоятельной значимостью. И дело, отнюдь, не в том, что сложилась благоприятная конъюнктура: кадров с соответствующими дипломами более чем хватает, информационное поле, начиная с бесконечных сериалов криминального жанра и заканчивая ежедневными новостными

сюжетами об очередных жертвах мошенников на рынке недвижимости, формирует соответствующий запрос.

Избыток абстрактных специалистов и спекуляции на темы криминальных проблем рынка недвижимости не смогли бы обеспечить ни устойчивость тенденции развития правовых услуг по сопровождению сделок, ни формирование обратной связи, востребованность таких услуг. Не претендуя на истину в последней инстанции, а всего лишь призывая к дискуссии, далее предлагаются основанные на многолетнем опыте работы некоторые аргументы в попытке осмысления причин указанной тенденции.

Риэлтор или юрист - кто нужнее?

Прежде всего, хотелось бы подчеркнуть – задача показать, кто лучше, а кто хуже и почему, не стоит в повестке дня. Более того, предлагается констатировать, что риэлторские и юридические услуги не являются ни конкурирующими, ни взаимозаменяемыми, но скорее взаимодополняющими.

В каждой операции с объектом недвижимости можно выделить несколько этапов. Отдельные этапы требуют повышенного внимания юристов или полностью ложатся на них. Кроме того, некоторые виды объектов также требуют повышенного внимания. Такая специфичность объектов может быть обусловлена сложной историей предыдущих сделок с ними, так и субъектным составом участников. К числу последних относятся лица, которые не только прямо участвуют в сделке (собственно покупатель и продавец), но и косвенно. В данном случае такое косвенное участие не отражает факультативный характер их включения в процесс, а равно не лишает их возможности, предусмотренной законом, поставить под сомнение те или иные условия сделки.

Поэтому в стандартном пакете юридического сопровождения сделки с недвижимостью должна быть проверка всей цепи переходов права собственности на объект, их законности, наличия ограничений и обременений, а также установления круга лиц, имеющих какие-либо права на объект, обязанных дать согласие на сделку и проч. При таком анализе требуется знание действующего законодательства и нюансов его применения, в том числе, и на



момент совершения различных операций с объектом. Сложность анализа нормативной базы объясняется в том числе тем, что, с одной стороны, она весьма динамично изменяется и расширяется, с другой – включает правовые акты, принятые достаточно давно, например, на момент приватизации в начале 90-х.

Обычно результат работы профессионалов по юридическому сопровождению сделки с жильем – многостраничный документ ([пример](#)), отражающий результаты юридического анализа полученных из различных инстанций документов, действовавшего на каждом этапе смены собственности законодательства, сведений об объекте, истории сделок с объектом, законности регистрации прав и многих иных сведений.

Не выявленные недостатки могут привести к фатальным последствиям

Далеко не всегда интересный для клиента объект отличается безупречной юридической чистотой. Вместе с тем, не все выявленные недостатки носят фатальный характер - клиент агентства может потерять и деньги и приобретенный объект недвижимости, а агентство не только потеряет деловую репутацию, но и может быть привлечено к ответственности в судебном порядке.

Квалифицированные юристы, как правило, не ограничиваются констатацией факта, но и представляют обоснованные рекомендации дальнейших действий. Юридическое сопровождение сделки по соглашению с заказчиком может включать и комплекс правовых мер, направленных на устранение выявленных недостатков.

Если принято решение выходить на сделку, ее опытный и вдумчивый участник, желающий минимизировать риски, также призывает юриста. Несмотря на изобилие типовых форм, конструкторов для составления соглашений – каждая сделка требует индивидуального подхода. Даже решение о допустимости использовать типовую форму – индивидуально. Юрист, независимо от того, кто его привлек, будет искать баланс интересов покупателя и продавца.

Важной частью юридического сопровождения

является оценка налоговых последствий сделки. При этом такая оценка проводится в отношении всех участников, а также с учетом возможности использовать фискальные послабления для покупателей и продавцов недвижимости. Результаты могут отражаться не только на форме сделки, но и конкретных положениях договора.

Помогает юрист в составлении и редактировании сопутствующих сделке договоров и документов. В том числе, относящиеся к проведению расчетов (например, договор с банком о предоставлении сейфа), осуществлению регистрации права собственности и проч.

Правовая помощь на рынке долевого строительства

Отдельное направление юридических услуг на рынке недвижимости – правовая помощь при долевом участии будущих собственников жилья в его создании.

Грамотный юрист требуется на начальном этапе, чтобы, вступая в рискованное мероприятие, будущий дольщик знал свои права и мог оценивать риски.

Юрист сформулирует и обоснует для своего клиента требования к форме и содержанию договора участия в долевом строительстве.

Содействие специалиста в области регулирования долевого строительства требуется на этапе согласования договора, получения документов у застройщика для оценки проекта и своих рисков.

Трудно обойтись «обычному» дольщику без юридической консультации по вопросам ответственности застройщика (начиная с фактов непредставления информации об объекте и заканчивая нарушением обязательств по передаче квартиры в собственность), а также реализации права контроля над процессом строительства и защиты нарушенных прав дольщика.

[Памятка дольщику при заключении договора участия в долевом строительстве](#)

Неизбежность специализации

Необходимость существования юридических услуг в качестве самостоятельного направления на рынке недвижимости обусловлено, среди прочего, объективными границами сервиса, предлагаемого риэлторами, пределами его



экстенсивного расширения. Традиционный пакет риэлторских услуг (консультирование по стратегии и тактике поиска контрагентов, выбору объекта, информационная поддержка и проч.), можно сказать, складывался годами, является достаточно сбалансированным востребованным.

Перераспределение в пользу какого-то одного направления (в данном случае – усиление компетенции в юридической сфере) неизбежно приведет к дополнительным издержкам, но не гарантирует повышение качества, а также увеличения клиентуры и доходов. Остались в прошлом надежды на привлечения одного суперпрофессионала, способного охватить все – от рутинного документооборота до эксклюзивных сделок.

Поэтому содержать в штате армию юристов для многих риэлторских компаний банально нерентабельно и нерационально. Таким образом, оптимальное соотношение наиболее востребованного пакета, предлагаемого на рынке недвижимости риэлтором, ориентация на норму прибыли при прочих равных затратах ставит известные пределы привлечения дополнительных специалистов.

Кроме того, на риэлтора «давит» (так же объективно) временной фактор. Во-первых, нередко операции с недвижимостью взаимосвязаны, включают несколько сделок, в том числе с ипотечным финансированием. А последнее требует дополнительного внимания и трудозатрат на оценку, одобрение в банке и проч.

Сложная структура сделки, процедуры согласований с банком и оценщиками оставляют мало времени на тщательный анализ всех исходных документов, проверку юридической истории владения объекта. Во-вторых, риэлтор обычно получает свое вознаграждение по завершению сделки. Именно сделки. Далеко не все клиенты готовы (могут) пройти весь путь, и ещё меньше – компенсировать хотя бы затраты, понесенные риэлторами в ходе работы с несостоявшимися покупателями и продавцами.

Не хотелось бы, чтобы сказанное воспринималось как голословный упрек.

Принят закон, отменяющий обязательность использования печати в хозяйственных обществах



YURBUREAU
баланс в движении

В соответствии с Федеральным законом от 06.04.2015 № 82-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части отмены обязательности печати хозяйственных обществ» использование «синих» печатей в качестве неотъемлемого реквизита документа теперь исключено из списка требований, которым ранее должны были следовать организации.

Данный Закон официально опубликован и вступил в силу (за исключением положений, относящихся к поправкам в законодательство о таможенном регулировании, они вступят в силу через 40 дней). Изменения затронули законодательные акты, положениями которых предусматривалось использование печатей хозяйствующими обществами (в частности в федеральные законы об АО, ООО, ГПК, АПК об ипотеке, о рынке ценных бумаг и др.). Стоит обратить внимание, что «отменена обязательность печати» не означает в абсолютном виде тотальное исключения печатей из документооборота.

Во-первых, общества по-прежнему привычно могут украшать свои документы печатями с вензелями. Для этого сведения о печати должны быть указаны в уставе. Если печать есть – то ее необходимо использовать и при представлении документов, оформление которых предусматривает эту опцию (для этого внесенные изменения и содержат оговорку «при наличии печати»).

Во-вторых, федеральным законом может быть предусмотрена обязанность общества использовать печать. Если такая обязанность есть – то и обзавестись печатью придется (отразив сведения об оной в уставе).



Например, НК РФ пока не затронут изменениями об отмене печатей. А в некоторых положениях налогового законодательства они упоминаются.»

Компания "Юридическое бюро"

Принят закон, направленный на обеспечение достоверности сведений, вносимых в ЕГРЮЛ



Принят закон, направленный на обеспечение достоверности сведений, вносимых в ЕГРЮЛ, расширение прав и возможностей нотариусов (например, представление в регистрирующий орган документов на государственную регистрацию юридического лица и индивидуального предпринимателя), а также на ужесточение ответственности за передачу в ЕГРЮЛ заведомо недостоверных сведений.

30 марта 2015 года Президент РФ подписал закон № 67-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части обеспечения достоверности сведений, представляемых при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Данный нормативный акт вносит значительные изменения в существующее законодательство о нотариате, о государственной регистрации юридических лиц, корпоративное законодательство, а также в УК РФ и КоАП РФ.

Основные изменения в законодательство о нотариате:

Законодательно закреплено право нотариуса бесплатно получать сведения о юридических лицах и индивидуальных предпринимателей из ЕГРЮЛ в электронной форме;
Закреплено право нотариуса самостоятельно подавать документы в регистрирующий орган для регистрации создания новых юридических

лиц и индивидуальных предпринимателей;
Определен порядок установления личности гражданина, обратившегося за совершением нотариального действия (на основании паспорта с использованием, в случае необходимости, различных информационных ресурсов и программно-технических средств, в том числе видеофиксации);

Уточнены требования, предъявляемые к документам, которые используются для совершения нотариальных действий (документы должны быть без подчисток, приписок, зачеркнутых слов, не могут быть исполнены карандашом и т.д.).

Основные изменения в ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»:

Установлено обязательное нотариальное заверение факта принятия решения общим собранием участников ООО об увеличении уставного капитала общества;

Устанавливаются дополнительные требования к документам, на основании которых участник общества, отчуждающий свою долю, должен подтвердить свое право. Если раньше достаточно было представить список участников общества и выписку из ЕГРЮЛ, то теперь нотариус может потребовать документы, на основании которых участник приобрел долю в уставном капитале (договор, решение о создании общества, свидетельство о праве на наследство и т.д.);

Основные изменения в законодательство о государственной регистрации

Регистрирующему органу предоставляются полномочия по проверке достоверности сведений, включаемых в ЕГРЮЛ. Эта проверка выражается в изучении документов, возражениях заинтересованных лиц, пояснений заявителя, получении различных справок, проведении осмотра объектов недвижимости и привлечении специалистов. На время проверки процесс государственной регистрации приостанавливается, но не более чем на месяц. Если по результатам проверки регистрирующий орган обнаружит недостоверность сведений, то в течение 30 дней лицо должно это нарушение устранить и представить достоверные сведения. Если этого не произошло, то в ЕГРЮЛ вносится запись о недостоверности содержащихся в реестре сведений в отношении этого лица.



Большое внимание уделено процессу смены места нахождения юридического лица. Как только организация принимает решение о смене местонахождения, в течение трех дней она должна известить об этом регистрирующий орган. Далее только по истечении как минимум 20 дней с момента внесения в ЕГРЮЛ сведений о планируемом переезде организация может подавать документы на регистрацию нового адреса. При этом адрес в уведомлении и адрес в последующем заявлении по общему правилу должен быть один и тот же.

Уточнен порядок ликвидации юридического лица в части уведомления всех кредиторов, опубликования сведений о принятии решения о ликвидации, представлении промежуточного ликвидационного баланса.

Если в процессе ликвидации юридического лица обнаружится, что в отношении него ведется судебное разбирательство, то государственная регистрация ликвидации такой организации не осуществляется до момента вступления судебного акта в законную силу (те же правила установлены и для проведения выездной налоговой проверки).

Добавлены новые основания для отказа в государственной регистрации. Регистрирующий орган отказывает в государственной регистрации изменений, если:

- а) участником или единоличным исполнительным органом такого лица хочет стать лицо, которое менее чем три года назад было мажоритарным участником (50%+1 голос) или руководителем общества, которое было исключено из ЕГРЮЛ как недействующее, но имевшее задолженность перед бюджетом;
- б) участником или единоличным исполнительным органом такого лица хочет стать лицо, которое менее чем три года назад было мажоритарным участником (50%+1 голос) или руководителем общества, в отношении которого была внесена запись о недостоверности сведений, либо имелось неисполненное решение суда о его ликвидации;
- в) участником или единоличным исполнительным органом такого лица хочет стать лицо, которое менее чем три года назад в государственной регистрации также откажут

если не соблюден порядок проведения процедуры ликвидации или реорганизации общества.

Основные изменения в УК РФ и КоАП РФ:

В УК РФ введена новая статья 173.1. за незаконное образование юридического лица через подставных лиц. При этом под подставным лицом понимается лица учредители (участники) юридического лица или органы его управления юридического лица, о которых путем введения в заблуждение либо без ведома которых были внесены данные в единый государственный реестр юридических лиц, а также лица, которые являются органами управления юридического лица, у которых отсутствует цель управления юридическим лицом.

В КоАП РФ введены новые статьи за несвоевременное представление сведений о юридическом лице в регистрирующий орган, за предоставление недостоверных сведений.

Вступление в силу

Закон вступает в силу со дня его опубликования за некоторыми исключениями:

Нововведения в области нотариата, за исключением некоторых положений - с 01 июля 2015 года;

Нововведения в области государственной регистрации и корпоративного законодательства – с 01 января 2016 года.

[Компания "Юридическое бюро"](#)

Как обманывают риэлторов и что делать





Клиент не всегда прав: как обманывают риэлторов и что делать

Как много написано о «серых» и «черных» риэлторах, мошенничестве и плохой работе некоторых агентов по недвижимости и как редко вспоминают о недобросовестных клиентах, которые обманывают риэлторов, пытаясь понизить комиссионные или вовсе их не выплачивать! И это не редкое событие, а привычное явление на рынке недвижимости. Есть немало проявлений людской жадности и безответственности, но худшие из них направлены на обман человека, который потратил на вашу проблему свои силы, время, а иногда и личные средства. Исправить ситуацию можно только долгой и системной работой над уровнем культуры в стране с трансформацией личности во что-то более цивилизованное и достойное. А как в нынешних условиях хотя бы защитить риэлтора от подобных нападений?

Зачем платить, когда можно не платить?

Главный и самый распространенный вид обмана – это желание продавцов и покупателей обойтись на финальном этапе сделки без риэлтора или снизить размер его комиссионных.



Михаил Рая,
специалист по
недвижимости

«Часто, даже чаще, чем хотелось бы. В последнее время участились попытки клиентов не заплатить риэлтору за работу – проще говоря, «кинуть». Таких клиентов «видно» в самом начале работы. Самое избитое: риэлтор – продавцу квартиры: "Вы рассматриваете возможность сотрудничества с риэлтором?" Продавец: "Приводите покупателя". И не поймет собственник жилья, что если у специалиста есть клиент-покупатель, то зачем ему (специалисту) предлагать продавцу свои услуги? А то еще смелее: "Поднимайте цену квартиры – что поднимите, то ваше". Разве не бред? То есть я делаю работу для тебя, а платить мне должен другой человек, совершенно непонятно почему. Вариант от покупателя: "Вы мне покажите варианты. Я посмотрю, подумаю".

О чем ты подумаешь, мыслитель? Лучше бы "подумал" о том, что не будет риэлтор подбирать тебе объекты без мотивации. Здесь разговор короткий. Договор, предоплата. Устраивает? Работаем. Нет? Удачной покупки! Не доплатить часть комиссии на сделке – весьма распространенный вариант. "Я считаю, вы на такую сумму не наработали". Чтобы таких "считалок" не происходило, деньги в отдельную ячейку, в договоре аренды ячейки условия доступа прописаны. Чем больше опыта работы, тем меньше становится подобных "клиентов". Идут по рекомендациям, совсем другой уровень отношений. Да и сам уже видишь, кто есть кто.

Если отношения с клиентом изначально доброжелательные, "прозрачные", то и подобных проблем не возникнет». Опытные риэлторы достигают той желанной профессиональной стадии, когда имя работает на них, а не наоборот, и они имеют возможность выбирать клиентов, большинство из которых приходит по рекомендации. Годы работы и накопленный опыт позволяют почти безошибочно определить по поведению, взгляду, речи и косвенным признакам, кто из продавцов или покупателей желает обмануть и не собирается выполнять договоренности с риэлтором. С такими людьми или лучше не тратить время и не работать вообще, или рискнуть, вооружившись всеми доступными видами письменных договоров, актов и расписок..



Анна Леонидовна,
специалист по
недвижимости

«Видимо, по причине неприлично малых комиссионных, с двухтысячных не сталкивалась с обманом при оплате своей работы. С попытками моих клиентов работать сразу с несколькими агентами – да, но это быстро выявляется, и приходится вежливо объяснять клиентам, что я не участвую в массовых забегах».



Труднее обстоит дело, если проблемы возникают не с частным лицом, а с контрагентом или заказчиком, например, застройщиком многоквартирных жилых домов.

Недоразумения на первичном рынке

Если проанализировать практику продаж квартир в новостройках в последние годы, то можно увидеть, что результативными оказываются три схемы:

- 1) застройщик продает сам, возможно, открывая собственное агентство недвижимости или отдел продаж;
- 2) заключает эксклюзивный договор с одним агентством недвижимости;
- 3) заключает договоры только с двумя-тремя компаниями (так называемый «ко-эксклюзив»).

Иногда эксклюзивный агент привлекает субагентов, с которым делится комиссионными. Бывает, что крупное агентство недвижимости само становится инвестором и застройщиком, тогда вопросы сами собой снимаются.

Продавать новостройки по обычным агентским договорам берется или начинающее, или небольшое агентство, особенно в регионах, или компания, которая уверена в безупречной репутации застройщика. В последнем случае бывает достаточно и формальных договоренностей, и обычных гарантийных писем. Но основная проблема в другом: агентства недвижимости не хотят рисковать и работать «вхолостую»: тратить деньги на рекламу и время на просмотры с покупателями, которые потом могут обратиться к застройщику напрямую, что регулярно и происходит. Застройщик может об этом и не догадываться.

В одном из городов Южного Подмосковья был построен жилой комплекс с апартаментами. Опыта продаж подобных объектов у девелопера не было, и он искал оптимальную для себя стратегию. Его сотрудники объехали 20 региональных агентств недвижимости с предложением о сотрудничестве. «МИЭЛЬ» и две другие крупнейшие фирмы согласились.

работать только на условиях эксклюзивного договора: «Иначе нет никакого смысла работать, даже если объект привлекателен». Еще несколько известных фирм согласились продавать объект только при условии, что работать будет не более 2-3 фирм и только в том случае, если не будет никаких рекламных растяжек на доме и в ближайшей зоне видимости с телефонами самого застройщика: «Мы будем приводить покупателей, которым просто укажем путь к собственнику. Нет смысла». Просмотровые листы также не являются гарантией: «Кто будет потом отслеживать, оформлена ли другая квартира на это лицо или члена его семьи? Даже если застройщик добросовестный и порядочный, то как он узнает, приводили ли мы этого покупателя?» Если бы застройщик согласился на предоставление эксклюзивного права и обеспечил большой объем продаж, то несколько агентств были готовы понизить комиссионные с 3-4 до 1,5-2%. В результате была достигнута договоренность о частичном эксклюзиве: застройщик имеет право продавать объекты сам, но между двумя компаниям разделяет эксклюзивные права на продажу в том смысле, что не обращается к другим агентам. Риски потерять часть покупателей сохранились, и агенты это понимают, но при такой схеме они ниже.

В суд с требованием о выплате заработанных комиссионных агентства стараются лишний раз не обращаться, так как выиграть его непросто даже при наличии подтверждающих документов. Останавливают от судебных тяжб и репутационные риски: лучше избегать публичных конфликтов и споров, которые могут навредить репутации или оставить двойственное впечатление из серии «то ли он украл, то ли у него украли, но была там какая-то неприятная история».

Анна Леонидовна, специалист по недвижимости: «Спорную ситуацию по законодательству положено решать в суде, но суд считаю инстанцией неповоротливой и медлительной, отнимающей к тому же у участников процесса невероятное количество времени. Убедилась на практике, доказательство тому – приватизированная на мужчину квартира,



на момент приватизации он был прописан в ней один, затем он продал эту квартиру своей внебрачной дочери – пришлось доказывать, что проданная при жизни квартира не является наследством для сына этого же отца от первого брака – ходили в суд 2,5 года (отец разбился на машине в 56 лет). Казалось, всё должно было стать очевидным на первых двух заседаниях – ан, нет! Не могу представить, что бывает, когда оспариваемая сумма колеблется в пределах 200-500 тыс. руб. – быстрее и дешевле эти деньги заработать заново».

Дела судебные

Некоторые риэлторы, тем не менее, пытаются защитить свои права, хотя судебная практика по возврату подобных комиссионных невелика.

В октябре 2013 года в Арбитражном суде города Москвы рассматривалось дело № А40-45043/13. С иском обратилось агентство недвижимости ООО «КВАДРО НЕДВИЖИМОСТЬ» о взыскании невыплаченных комиссионных с застройщика ЗАО «Мосстройреконструкция» (бывшее ЗАО «ЛСР. Недвижимость-М») в размере 790 800 руб.

В феврале 2012 года застройщик привлек агентство недвижимости к продаже квартир в одном из ЖК, договоренность была скреплена Гарантийным письмом о выплате комиссионных в размере 4% от стоимости жилого помещения в случае заключения договора купли-продажи. Речь шла о любой из квартир в нескольких корпусах новостройки, принадлежащих застройщику на праве собственности. Риэлтор привел покупателя на одну из квартир, что подтверждается соответствующим актом просмотра, затем был заключен предварительный договор купли-продажи. Однако обстоятельства сложились так, что предварительный договор был позднее расторгнут, деньги возвращены покупателю, но он приобрел другую квартиру в этом же комплексе. Застройщик согласился на выплату комиссионных агентству, но в размере 1,5%, а не четырех, т.к. обязательства были выполнены не в полном объеме, а частично.

Агентство недвижимости с этим не согласилось, обратилось в арбитражный суд и дело было проиграно. Суд отказал в удовлетворении исковых требований по нескольким причинам. Во-первых, акт просмотра был подписан только на первую квартиру, но предварительный договор был впоследствии расторгнут. Да, гарантийное письмо касалось всех квартир в комплексе, а не только одной конкретной, но купленная в конечном счете квартира на момент подписания гарантийного письма не принадлежала застройщику на праве собственности (она была оформлена на два месяца позднее по договору мены) и формально могла не рассматриваться в качестве объекта продажи, отданного на реализацию агентству недвижимости.

Во-вторых, по мнению суда, истец не предоставил документы, которые подтверждали бы сам факт оказания услуги и были бы подписаны ответчиком (застройщиком), например, акт сдачи-приемки услуг. Истец попытался обратиться в арбитражный апелляционный суд, но не добился успеха – решение суда первой инстанции оставили в силе. Кроме того, был приведен еще один аргумент: акт осмотра квартиры был составлен агентством недвижимости в одностороннем порядке и не был подписан уполномоченным лицом со стороны ответчика, несмотря на то, что назначение этого документа – письменно засвидетельствовать факт показа квартиры риэлтором и ее просмотра конкретным покупателем, что застройщик не отрицал.

Агентство недвижимости проиграло суд, имея на руках и гарантийное письмо, и акт просмотра квартиры, хотя ситуация была действительно спорная и неоднозначная.

И все-таки, если риэлтора обманули, не заплатили или не доплатили, будь то частное лицо (продавец или покупатель), заказчик – юридическое лицо или контрагент, стоит ли обращаться в суд и насколько велик шанс его выиграть?

Елена Владимировна Казанкова,
управляющий партнер компании
«Юридическое бюро»: «Конфликт между
риэлтором и бывшим клиентом,



которому оказаны все оговоренные услуги, но который «передумал» их оплачивать, – ситуация, к сожалению, не выдуманная. Потенциальная опасность заложена уже в самой схеме отношений: временной разрыв между оказанием услуг и их последующей оплатой. Редкий клиент согласится на авансовую оплату услуг, даже частичную. Рассматривая перспективы судебного разбирательства с недобросовестным клиентом, сразу стоит обратить внимание на формальную сторону отношений. При обращении в суд встанет вопрос – какие документы предъявить, на что ссылаться?

Согласно статье 67 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации, при оценке документов или иных письменных доказательств суд обязан с учетом других доказательств убедиться в том, что такие документ или иное письменное доказательство исходят от органа, уполномоченного представлять данный вид доказательств, подписаны лицом, имеющим право скреплять документ подписью, содержат все другие неотъемлемые реквизиты данного вида доказательств. Суд не может считать доказанными обстоятельства, подтверждаемые только копией документа или иного письменного доказательства, если утрачен и не передан суду оригинал документа, и представленные каждой из спорящих сторон копии этого документа не тождественны между собой, и невозможно установить подлинное содержание оригинала документа с помощью других доказательств.

Нечасто в начале работы создается необходимое документарное обеспечение отношений между риэлтором и клиентом. Причина этого видится не только в динамике работы, но и в отсутствии квалифицированной юридической поддержки у риэлторов.

С одной стороны, редкий клиент найдет в себе силы, умение и желание читать более одной-двух страниц детально составленных документов, в которых «так много букв». С другой стороны – высокая конкуренция

на рынке риэлторских услуг, борьба за клиента, потакание последнему («клиент всегда прав») – весомые аргументы сократить «бумажную волокиту», отказавшись от комплексной оценки и минимизации рисков и отдав предпочтение надежде на порядочность. Парадоксальная ситуация – детальный договор часто порождает не уверенность в профессионализме исполнителя, а подозрение со стороны «обычного гражданина» в том, что есть какой-то подвох. Рассматривая массового клиента, можно предположить, что риск отказа от заключения договора с риэлтором прямо пропорционален объему документов, в которых последним детально описаны права и обязанности сторон, порядок выполнения услуг и их оплаты.

Как неоднократно высказывались сотрудники ООО: «Юридическое бюро, имеющее большой опыт работы по указанной вначале проблеме, чтобы избежать потенциальных подобных конфликтов с недобросовестным клиентом, любой риэлторской компании, в зависимости от ее размера, нужен юрист или целый юридический департамент. Такой метод защиты обходится недешево, но позволяет обеспечить определенную защиту от недобросовестных клиентов. Другим, более дешевым и надежным способом обеспечения юридической защиты является привлечение независимой юридической компании.

Защита от потери времени

Итак, основной вид обмана риэлторов основан на простом желании некоторых клиентов, контрагентов и заказчиков недоплатить или вообще не платить за оказанные услуги. Интуиция и опыт иногда помогают вычислить подобных партнеров и клиентов и избежать потерь времени на пустую работу. Однако не лишней будет и продуманная стратегия защиты. Что может сделать риэлтор?

Все, абсолютно все договоренности и нюансы в отношении недвижимости должны быть изложены письменно. Работа с продавцом – детальный договор; каждый просмотр – письменный акт осмотра помещения за подписью всех сторон; работа с покупателем –



договор на поиск объекта, желательно с предоплатой. Предоплата возвращается только в случае, если не показан ни один объект, который удовлетворял бы условиям поиска. Формы договоров лучше всего проработать вместе с юристами.

Если есть подтверждающие документы и перспективы выигрыша в суде в случае обмана со стороны клиента или контрагента, что можно предварительно обсудить с юристом, то лучше в суд обращаться и не бояться возможных слухов и репутационных потерь. О репутации важнее беспокоиться заказчикам, в частности, девелоперам и застройщикам, которые не выплатили по тем или иным причинам комиссионные агентству недвижимости. Практика показывает, что крупные компании-застройщики предпочитают мирно решать вопрос со спорными выплатами и не доводить дело до суда.

Если агент работает в компании, то лучше позаботиться об официальном трудоустройстве. Не секрет, что некоторые фирмы до сих пор никак не оформляют работающих у них агентов, а некоторые вместо трудовых договоров стараются ограничиться гражданско-правовыми. При этом одни инстанции считают гражданско-правовые договоры с частными лицами основанием для обвинения этих лиц в незаконной предпринимательской деятельности, другие делают оговорку, что подобное обвинение применимо лишь в случаях уклонения от уплаты налогов. Самый оптимальный способ, как полагают многие риэлторы, зарегистрировать ИП и работать или самостоятельно, или заключать трудовой договор между ИП и агентством недвижимости. И налоги платить 6% по УСН, и почувствовать себя более уверенно, и имидж с авторитетом улучшить, и получить право защищать свои интересы на переговорах, в суде и прочих инстанциях.

[Компания "Юридическое бюро"](#)

Восстановить документы на земельный участок не очень сложно



О том, что необходимо делать, если правоустанавливающий документ на недвижимость утерян, рассказывает ведущий специалист-эксперт отдела регистрации прав на земельные участки Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, государственный регистратор Виктория Заливина.

В соответствии со статьей 2 Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (далее — Закон о регистрации) государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним (далее — государственная регистрация прав) — юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право на недвижимое имущество может быть оспорено только в судебном порядке.

На территории Омской области органом, осуществляющим государственную регистрацию прав, с 01.01.1999 года является Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Омской области (далее — Управление Росреестра). При этом обязательной государственной регистрации



подлежат права на недвижимое имущество, правоустанавливающие документы на которое оформлены после введения в действие закона о регистрации (пункт 2 статьи 4 закона о регистрации).

Кроме того, согласно статье 6 Закона о регистрации права на недвижимое имущество, возникшие до момента вступления в силу настоящего Федерального закона, признаются юридически действительными при отсутствии их государственной регистрации, введенной настоящим Федеральным законом.

Государственная регистрация таких прав проводится по желанию их обладателей. До 01.01.1999 регистрацией прав на земельные участки занимался Комитет по земельным ресурсам и землеустройству Омска.

А теперь предположим, что собственник земельного участка, оформивший право на него в установленном законом порядке, по каким-то причинам утратил документы, устанавливающие его право на это имущество. Восстановить потерянные документы на земельный участок не очень сложно. Если потеряно только свидетельство о государственной регистрации права собственности, выданное Управлением Росреестра, но на руках имеется первичный документ, на основании которого выдавалось данное свидетельство (например, распоряжение о предоставлении участка в собственность, договор купли-продажи, свидетельство о праве на наследство, выписка из похозяйственной книги и т.п.), то волноваться в принципе не о чем, так как с данным документом сам правообладатель, его законный представитель либо лицо, получившее доверенность от правообладателя или его законного представителя, может обратиться в Управление Росреестра с заявлением о выдаче повторного свидетельства о государственной регистрации права собственности.

При этом следует сказать, что собственник (физическое лицо) вправе обратиться с таким заявлением в Управление Росреестра, расположенное в Омске по адресам: ул. 5?я Линия, д. 248; ул. Андрианова, д. 16; ул. Дмитриева, д. 5, корп. 3.

Также можно обратиться в филиал ФГБУ «ФКП Росреестра» по Омской области (ул. Красногвардейская, д. 35). Представитель собственника (юридического лица), кроме того, может обратиться в Управление Росреестра по адресу: ул. Орджоникидзе, д. 56.

Также в соответствии со статьей 9 закона о регистрации прием документов на государственную регистрацию прав, запросов о предоставлении сведений, содержащихся в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним (далее — ЕГРП) могут осуществлять многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг (далее — Многофункциональный центр), расположенные в Омске по адресам: ул. Вострещова, д. 2; ул. Ипподромная, д. 35 А; ул. Красногвардейская, д. 42; ул. Революционная, д. 18. При этом днем приема представленных заявителем через Многофункциональный центр заявления о государственной регистрации прав и иных необходимых для государственной регистрации прав документов является день получения заявления и документов Управлением Росреестра от Многофункционального центра. Сроки передачи Многофункциональным центром принятых им документов в Управление Росреестра не должны превышать два рабочих дня.

За выдачу повторного свидетельства о государственной регистрации права собственности физическому лицу необходимо уплатить государственную пошлину в размере 200 рублей, юридическому лицу — в размере 600 рублей (подпункт 33 пункта 1 статьи 333.33 Налогового кодекса РФ). Повторное свидетельство будет выдано заявителю в течение восемнадцати календарных дней со дня приема соответствующего заявления и квитанции об уплате государственной пошлины.

В продолжение темы следует сказать, что если собственником утерян правоустанавливающий документ, на основании которого Управлением Росреестра ему было выдано свидетельство о государственной регистрации права собственности (например, договор купли-продажи земельного участка), то законом о регистрации предусмотрено два пути решения



проблемы. Первый. Правообладатель земельного участка, его законный представитель либо лицо, получившее доверенность от правообладателя или его законного представителя, вправе обратиться в Управление Росреестра с запросом о выдаче справки о содержании правоустанавливающих документов на земельный участок. Такая справка будет отражать краткое содержание правоустанавливающего документа (например, договора купли-продажи) и в дальнейшем будет являться для правообладателя аналогом утраченного документа.

Второй. Вышеуказанные лица вправе обратиться в Управление Росреестра с запросом о выдаче копий договоров и иных документов, выражающих содержание односторонних сделок, совершенных в простой письменной форме. Такие копии также будут заменять собой утраченные документы, однако в данном случае следует помнить, что копии нотариально удостоверенных документов не выдаются. Так, например, в случае утраты правообладателем выданного нотариусом и прошедшего регистрацию в Управлении Росреестра свидетельства о праве на наследство, можно будет получить только справку о содержании данного свидетельства о праве на наследство.

В соответствии со статьей 8 закона о регистрации, за предоставление сведений, содержащихся в Едином государственном реестре прав, выдачу копий договоров и иных документов, выражающих содержание односторонних сделок, совершенных в простой письменной форме, а также за предоставление информации из ЕГРП, взимается плата.

За выдачу справки о содержании правоустанавливающих документов на объект недвижимости (за одну единицу) физическому лицу необходимо будет внести плату в размере 300 рублей, юридическому лицу — 900 рублей; за выдачу копии правоустанавливающего документа (за одну единицу) физическое лицо вносит плату в размере 200 рублей, юридическое лицо — 600 рублей (в соответствии с Приказом Министерства экономического развития РФ от 16.12.2010 № 650 «О порядке взимания платы

за предоставление сведений, содержащихся в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним, выдачу копий договоров и иных документов, выражающих содержание односторонних сделок, совершенных в простой письменной форме, и размерах такой платы»).

Законом о регистрации (пункт 2 статьи 7) предусмотрен срок, в течение которого заявителям предоставляются сведения, содержащиеся в ЕГРП, — не более чем пять рабочих дней со дня получения органом, осуществляющим государственную регистрацию прав, соответствующего запроса (максимальный срок). Таким образом, в случае если в отношении объекта недвижимости, на который правообладателем утеряны правоустанавливающие документы, государственная регистрация прав проводилась после 01.01.1999, то для разрешения всех вопросов, связанных с восстановлением утраченных документов, правообладателю либо надлежаще уполномоченному им лицу достаточно обратиться в Управление Росреестра по одному из вышеуказанных адресов.

Однако в том случае, если регистрация прав на объект недвижимости была проведена до 01.01.1999 года, то за восстановлением утраченных документов (получением дубликатов) правообладателю следует обращаться в ГП Омской области «Омский центр технической инвентаризации и землеустройства», КУ «Исторический архив Омской области», а также в отношении объектов недвижимости — земельных участков — в филиал ФГБУ «ФКП Росреестра» по Омской области, Департамент имущественных отношений администрации Омска (ул. Краснофлотская, д. 8). Следует заметить, что перед обращением с целью восстановления утраченных документов в любую из вышеуказанных организаций, необходимо будет сначала получить в Управлении Росреестра выписку из ЕГРП на объект недвижимости, подтверждающую, что в ЕГРП сведения о данном объекте недвижимого имущества отсутствуют, а следовательно, регистрация прав, осуществленная до вступления в силу закона



о регистрации, на настоящий момент является актуальной. Порядок получения выписки из ЕГРП на интересующий объект недвижимости в целом аналогичен вышеописанному порядку получения справки о содержании правоустанавливающих документов либо копий договоров и иных документов, выражающих содержание односторонних сделок, совершенных в простой письменной форме.

www.omskrielt.com

Что такое добросовестность приобретателя и как ее доказать?



В начале октября в очередном обзоре судебной практики Верховный суд РФ разъяснил, кого можно считать добросовестным приобретателем. Этот документ комментирует управляющий партнер компании "Юридическое бюро" Елена Казанкова.

— Итак, кого следует считать добросовестным приобретателем?

— Под добросовестным приобретателем понимается лицо, которое приобрело имущество возмездно, но по недействительной сделке, у лица, которое не имело права его продавать, о чем в момент совершения сделки покупатель не знал и не мог знать (ст. 302 ГК РФ).

— Правда ли, что у добросовестного приобретателя нельзя отобрать недвижимость, которую он купил?

— Не совсем так. Истребовать имущество у добросовестного приобретателя можно, но только лишь в случае, если оно вышло из владения собственника помимо его воли.

Например, вследствие обмана или злоупотребления доверием, в случае отчуждения имущества неуполномоченным лицом: допустим, по поддельной доверенности.

— Не могли бы вы привести примеры подобных ситуаций?

— Одним из нашумевших дел, вошедших в обзор судебной практики, стало дело «Гладышева против России», которое было рассмотрено Европейским судом по правам человека (ЕСПЧ) в Страсбурге. Оно касалось квартиры, приватизированной из собственности города Москвы супругой умершего мужчины, который владел жильем по договору социального найма. Выяснилось, что свидетельство о браке было поддельным, в связи с чем женщина не имела права на приватизацию. Квартира на момент предъявления городом требований находилась в собственности приобретателя — гражданки РФ С. М. Гладышевой.

Российские суды встали на сторону государства и установили по данному делу выбытие имущества у города Москвы как у первоначального собственника помимо воли (приватизация по поддельным документам). Они также постановили отобрать квартиру у текущего собственника, то есть С. М. Гладышевой. Она не согласилась с таким решением и обжаловала его в ЕСПЧ.

Вывод о том, что приватизация произошла обманным путем, Европейский суд посчитал необоснованным, так как у города Москвы были достаточные административные ресурсы для проведения необходимой проверки в ходе процесса приватизации и установления поддельности свидетельства о браке.

На данный момент в Москве проходит масса похожих дел. Однако теперь у людей, попавших в подобную ситуацию, есть шансы отстоять свою собственность, поскольку ЕСПЧ признал, что подобная практика нарушает положения Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод, это является основанием для пересмотра по новым обстоятельствам уже вынесенных российскими судами решений по таким делам.

— **Но есть и вторая сторона медали — усиление требований к тем, кто покупает квартиры.**



— Да, в новом обзоре судебной практики значительно ужесточены требования к добросовестному приобретателю. Чтобы тебя потом признали добросовестным, перед покупкой ты должен изучить всю цепочку сделок, случившихся с квартирой до тебя. Государство, по сути, говорит, что не берет на себя ответственность за проверку титула квартиры и полномочий продавца, полностью возлагая это на покупателя.

— А как изучить историю квартиры, если риелторы говорят, что получить дополнительные документы крайне сложно?

— Они лукавят. Обычно здесь никакой проблемы нет. Вы должны запросить все документы у собственника. А он может получить все. Другое дело, что часто ему заниматься этим и тратить свое время не хочется. Но надо настаивать. А еще лучше сразу обратиться к квалифицированным юристам, специализирующимся в этой сфере.

— Но говорят, что и собственнику не всегда дают такие документы, например, расширенную выписку из домовой книги. Ее еще называют архивной.

— Обязаны давать. Бывают случаи, когда уполномоченные органы отказывают в выдаче архивной выписки, ссылаясь, например, на то, что в ней содержатся персональные данные иных лиц, которые не могут быть предоставлены без их согласия. В такой ситуации собственнику следует обратиться с запросом о предоставлении выписки «за изъятием персональных данных третьих лиц».

— Какие еще документы желательно получить?

— Нужно обязательно узнать, какие судебные процессы проходили по данной недвижимости. Плюс получить информацию о том, кто и для чего запрашивал сведения о квартире из реестра. Часто запросы идут из суда, от нотариуса или следователя.

Следующая выписка — о переходе права собственности на квартиру. В ней, например, сказано, что этой квартирой сначала владел город, потом Иванова, через месяц Петров и еще через два — Федоров. И сразу встает вопрос: а зачем эти люди продают купленную

квартиру спустя столь короткий срок? Этому должно быть логичное объяснение. Если вы вопрос такой не задали, то, скорее всего, вас потом добросовестным приобретателем не признают.

Еще есть выписка о содержании правоустанавливающих документов. Сегодня все можно подделать. В выписке указано, к примеру, что правоустанавливающим документом на квартиру является не только решение суда, а еще и определение. А вам дали только решение суда. Сразу же возникают вопросы к продавцу.

Другая справка из реестра касается сведений о признании собственника недееспособным либо ограниченно дееспособным. Получив ее, вы понимаете, можно ли вообще заключать сделку с продавцом или его способность осознавать свои действия под вопросом. Обязательно нужно запрашивать кадастровый паспорт на квартиру, чтобы понимать, не было ли в ней перепланировок. Например, вы видите, что в квартире комнаты отдельные, а по паспорту они смежные. Такой квартиры вас не лишат, но могут заставить возратить все в первоначальное состояние.

— Продавцы порой не хотят предоставлять такие документы, ссылаясь на то, что для регистрации они не нужны.

Добросовестный приобретатель за свои действия должен отвечать, в том числе и за выбор контрагентов. К тому же покупатель может обратиться за компенсацией убытков к лицу, которое являлось стороной по сделке продажи.

— Действительно, Росреестр не просит всех этих справок, когда вы придете сдавать документы на регистрацию. Они могут пригодиться покупателю в случае признания сделки недействительной. Добросовестный приобретатель вынужден сам доказывать свою добросовестность, основываясь на некоторых критериях. К ним суды относят принятие гражданином «всех разумных мер для выяснения правомочий продавца на отчуждение имущества». Что это за разумные меры? В них входят: осуществление проверки внесения данных о продавце в ЕГРП на момент совершения сделки, проверка отсутствия в ЕГРП отметок о судебном споре в отношении имущества на момент сделки; выяснение



основания возникновения у продавца права собственности; осмотр приобретаемого имущества до сделки (такой осмотр нужно зафиксировать документально); указание на сопутствующие сделке обстоятельства, которые вызвали у покупателя разумные сомнения в отношении права продавца на его отчуждение (многократная перепродажа имущества за короткий промежуток времени, заниженная цена).

— **Но бывает, что человек все проверил и с документами все нормально. А когда отдали их на регистрацию, то выяснилось, что на квартиру наложен арест.**

— К сожалению, такое может быть, если проверку проводили непрофессионалы. Избежать потери денег при обнаружении ареста на этапе регистрации сделки позволит организация расчетов с использованием банковской ячейки. Тогда, если ваше право не будет зарегистрировано, вы просто спустя установленное время заберете свои деньги из банка.

— **На чьей стороне чаще оказывается суд: собственника или добросовестного приобретателя?**

— Суд чаще встает на сторону собственника. Такая позиция объясняется тем, что у собственника имущество порой выбывает помимо его воли, в результате совершения уголовного преступления. Например, продажи квартиры по поддельной доверенности. Нередко по результатам расследования даже не удается установить, кто именно совершил преступление.

А добросовестный приобретатель за свои действия должен отвечать, в том числе и за выбор контрагентов. К тому же никто не лишает покупателя возможности обратиться за компенсацией убытков к лицу, которое являлось стороной по сделке продажи.

[Компания "Юридическое бюро"](#)

Как опровергнуть, что квартира сдается в аренду?



YURBUREAU
баланс в движении

В настоящее время по-прежнему не является редкостью ситуация, когда владелец жилья передает его в пользование за плату, которую не хочет показывать государству и, соответственно, с которой не платит налоги. Вывод «из тени» данных доходов остается актуальной задачей для государства.

Подтверждением тому - многочисленные кампании, проводимые различными органами посредством и «кнута» (об ответственности напоминают, штрафами пугают), и «пряника» (ставку налога снизили, упростили отчетность индивидуальных предпринимателей и прочее). Тем не менее, проблемы есть – и для государства (как выявить, убедить, заставить?) и для «несознательных» граждан (как не попасться? а если...?).

Логично, что первая задача – установление (или, глядя с другой позиции, сокрытие) факта передачи помещения в пользование другому лицу за деньги. Говоря формальным языком, наличие данного факта говорит о том, что владелец (наймодатель) и временный новый жилец (наниматель) вступили в договор найма (глава 37 Гражданского кодекса РФ).

Налоговому органу доказать наличие договора, получение денег по нему достаточно трудно, если «договаривающиеся стороны» по взаимному согласию не только не составили соответствующую «бумажку», но и не хотят афишировать такое использование помещения за деньги. Сбор необходимой информации осуществляется налоговыми органами как самостоятельно, так и с привлечением участковых.

Последние из своих «источников» собирают сведения о потенциальных нанимателях на подведомственной территории. Могут для проверки «сигнала» нанести визит. Пускать его за порог или требовать санкции на обыск – другой вопрос. Опытный уполномоченный



знает ни один прием разговорить «клиента» мирным способом.

Если факт проживания в квартире «чужих» установлен, далее налоговому органу необходимо собрать доказательства возмездности отношений, т.е. сколько платит наймодателю наниматель. Для этого оба могут быть вызваны для дачи показаний в качестве свидетелей (подп. 12 п. ст. 31, ст. 90 Налогового кодекса РФ, далее – «НК РФ»). А наймодатель – и как подозреваемый, если заведено уголовное дело, например, по ст. 198 Уголовного кодекса РФ («Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица»). Не стоит забывать – в соответствии с Конституцией России никто не обязан свидетельствовать против себя самого, своего супруга и близких родственников (ст. 51).

Информация о получении дохода от сдачи помещения может поступить в налоговый орган и по иным каналам. Например: - при налоговой проверке организации выяснится, что ее работником компенсировались расходы по найму жилья в частном секторе. При этом расчеты в наймодателями вели сами работники, без удержания налогов; - обиженный наниматель (он же может быть и в статусе «бывший») сообщит о факте найма за деньги. Желание заставить соблюдать законы может проснуться, в частности, после очередной «индексации» арендной платы.

Однако, если договаривающиеся стороны – наниматель и наймодатель, сохраняют верность слову, несмотря ни на что «нужных» сведений не дают, настаивают на безвозмездности отношений, нет достаточных оснований принудить платить налог ни нанимателя (с условной выгоды от экономии на арендной плате), ни наймодателя (с условной величины невзимаемой платы).

Штрафы и ответственность

Если налоговый орган доказал получение дохода по договору найма, то наймодатель, помимо уплаты суммы налога и пени (соответственно 13% от общей суммы годовой арендной платы минимум за три последних года и 1/300 ставки рефинансирования от неуплаченной суммы налога за каждый день просрочки), будет, скорее всего, привлечен к ответственности в виде уплаты штрафа (20% от неуплаченной суммы налога).

Как легализовать доходы от сдачи имущества в аренду

В случае, если наймодатель самостоятельно собирается легализовать свои отношения с нанимателем, а главное – получаемые доходы, то возможны варианты.

Во-первых, можно в качестве обычного физического лица подать налоговую декларацию до 30 апреля года (к слову, это вопрос [можно поручить нам](#)), в которой указывается доходы за предыдущий год. Договор найма может и не прилагаться. Налоговый орган по результатам проверки может его запросить дополнительно, равно как и вызвать для дачи показаний (по сути для подтверждения задекларированных сумм) нанимателя.

Здесь следует указать на риск квалификации налоговым органом дохода от аренды как «предпринимательского». Такое возможно, если извлечение дохода носит, среди прочего, длительный систематический характер, а деятельность отвечает признакам предпринимательства (предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, ст. 2 Гражданского кодекса РФ). Отсутствие формальной регистрации не может служить основанием освобождения от ответственности за неисполнение «предпринимательских» обязанностей по уплате авансовых платежей и представлению деклараций.

Во-вторых, наймодатель может зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. При этом можно применять упрощенную систему налогообложения, предусматривающую, в частности, ставку налога в размере 6% либо использовать патентную систему налогообложения. Безусловно, статус ИП обязывает к исполнению и некоторым административно-бумажных процедур, и несению дополнительных расходов (например, уплата взносов в Пенсионный фонд РФ).

Наймодатель, уплачивающий с доходов от аренды все налоги и сборы, естественно, стремится компенсировать соответствующие издержки путем соразмерного увеличения



арендной платы. Особенно сильно такое желание при выходе «из тени». Видимо, далеко не все наниматели согласятся полностью профинансировать планы своего контрагента по легализации его доходов.»

Компания "Юридическое бюро"

Проверки бизнеса представителями общественных организаций по защите прав потребителей: как компаниям и предпринимателям защитит себя?



На практике нередко бывают случаи, когда к индивидуальным предпринимателям или в организации, занимающиеся деятельностью, связанной с непосредственным общением с клиентами (например, сфера торговли и услуг) приходят проверяющие, представляясь сотрудниками общественных организаций по содействию защите прав потребителей. Они начинают проверять деятельность организации и пытаются выяснить, имеются ли нарушения требований Закона РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей». Подобные проверяющие могут даже специально провоцировать конфликтные ситуации, чтобы зафиксировать кажущиеся нарушения. По результатам такой проверки данными лицами обычно составляется Акт, содержащий указания на необходимость устранения выявленных недостатков и иные «рекомендации и предложения» (представить отчет об устранении недостатков, пройти переподготовку сотрудников на курсах и т.д.). При этом в некоторых случаях «общественные защитники» буквально вымогают у предпринимателей денежные средства «за урегулирование вопроса».

Как правильно вести себя предпринимателю в случае, если к нему пришли с проверкой

представители общественной организации по защите прав потребителей?

Чтобы ответить на этот вопрос, для начала необходимо разобраться с нормативным регулированием в данной сфере.

Права общественных объединений потребителей

В соответствии с частью 2 статьи 45 Закона РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей», общественные объединения потребителей (их ассоциации, союзы) помимо прочего вправе:

осуществлять общественный контроль за соблюдением прав потребителей; направлять в орган государственного надзора и органы местного самоуправления информацию о фактах нарушений прав потребителей для проведения проверки этих фактов и принятия в случае их подтверждения мер по пресечению нарушений прав потребителей в пределах полномочий указанных органов; вносить в органы прокуратуры и федеральные органы исполнительной власти материалы о привлечении к ответственности лиц, нарушающих права потребителей; обращаться в суды с заявлениями в защиту прав потребителей и законных интересов отдельных потребителей (группы потребителей, неопределенного круга потребителей). При этом при осуществлении общественного контроля объединения потребителей не вправе требовать от предпринимателей представление документов или выполнение действий, обязанность представления (выполнения) которых по требованию потребителя прямо не установлена Законом РФ «О защите прав потребителей».

Пленум Верховного суда РФ в своем Постановлении от 28.06.2012 № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» разъяснил, что общественными организациями потребителей могут быть заявлены в суд требования в защиту прав и законных интересов неопределенного круга потребителей, целью которых является признание действий ответчика противоправными или прекращение противоправных действий ответчика.



Однако, следует иметь ввиду следующее: в соответствии со сложившейся судебной практикой по данному вопросу, составляемые общественными организациями потребителей протоколы по факту выявленных нарушений не воспринимаются судом в качестве безусловных доказательств наличия такого нарушения. Поскольку такие протоколы составляются негосударственными контролирующими органами, для суда они являются лишь формой фиксации свидетельских показаний лиц, их подписавших.

Такая позиция судов обусловлена следующим. При осуществлении проверок уполномоченными государственными органами закон предоставляет предпринимателям целый ряд гарантий, призванных защитить права и интересы проверяемого лица. Так, в соответствии с Федеральным законом от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», проверяемое юридическое лицо должно быть надлежащим образом уведомлено о проведении проверки, проводимой на основании распоряжения уполномоченного органа.

Предприниматель (сотрудник компании) вправе непосредственно присутствовать при проведении проверки, давать объяснения по вопросам, относящимся к предмету проверки, получать от должностных лиц необходимую информацию, которая относится к предмету проверки и предоставление которой предусмотрено законом, вправе знакомиться с результатами проверки и указывать в акте проверки о своем ознакомлении с результатами проверки, согласии или несогласии с ними, а также с отдельными действиями должностных лиц органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля и т.д.

В случае же с проверками, осуществляемыми общественными организациями, при их осуществлении предприниматели, как правило, лишены возможности защитить свои права, получить соответствующую информацию,

а также присутствовать при проведении проверки и представить свои возражения к акту проверки. Несоблюдение общественными организациями требований к порядку проведения проверочных мероприятий приводит к злоупотреблению и превышению компетенции проверяющего лица и ограничению прав субъектов предпринимательской деятельности. Именно поэтому суды относятся к документам, подготовленным по результатам общественных проверок, с осторожностью.

В случае рассмотрения судом дела по иску общественной организации, соответствующие требования не подлежат удовлетворению, если в материалах дела отсутствуют сведения об основаниях проведения проверки, а также внутренний приказ организации о проведении такой проверки. Кроме того, составленный по итогам выявленных нарушений протокол (акт проверки) не будет являться надлежащим доказательством, если он:

- не был представлен для ознакомления представителю проверяемого лица;
- не был вручен представителю проверяемого лица в ходе соответствующих мероприятий;
- не содержит подписи представителя проверяемого лица;
- не содержит сведений, безусловно и однозначно указывающих, где и когда была проведена проверка.

Итак, далеко не обязательно, что предприниматель будет привлечен к ответственности по результатам проверки, произведенной общественной организацией. При этом, при обращении в Вашу организацию общественных проверяющих, рекомендуем Вам соблюдать следующие простые рекомендации: **Что делать, если к Вам с проверкой пришли представители общественных организаций по защите прав потребителей** первое, что нужно сделать – это идентифицировать проверяющих и направившую их организацию. Для этого необходимо запросить у данных лиц паспорта и документы, подтверждающие их полномочия (приказ соответствующей организации о проведении проверки именно Вашей организации, документ, позволяющий установить принадлежность данных лиц



к определенной общественной организации), а также обязательно сделать фотокопии представленных документов; проверить, действительно ли существует такая общественная организация, и имеет ли она действующий статус. Сделать это можно, воспользовавшись электронными сервисами на сайте Министерства юстиции РФ, где ведется [Реестр зарегистрированных некоммерческих организаций](#), а также на сайте [Федеральной налоговой службы](#), где также можно получить информацию о лице, имеющем право действовать от имени соответствующей организации без доверенности; нужно взять с общественных защитников расписку о неразглашении сведений, составляющих коммерческую тайну или иных сведений, отнесенных в Вашей организации к конфиденциальной информации; также лучше получить с общественных проверяющих расписку (письменное подтверждение) о согласии на обработку персональных данных, а также фото и видеоизображения. Такая расписка понадобится, чтобы впоследствии на законных основаниях использовать сделанную Вами фото и видеозапись проверки; в любом случае, необходимо вести самостоятельную аудио- и видеозапись действий проверяющих; в случае провоцирования проверяющими конфликтной ситуации нужно вызвать наряд полиции, либо участкового; советуем Вам не подписывать никаких документов, бумаг, содержащих пробелы или иные возможности последующей корректировки и дополнения; в случае составления акта (иного подобного документа), содержащего информацию о каких-либо нарушениях и представления его Вам для подписания, советуем сделать в нем отметки и указания, отражающие Вашу позицию и видение происходящего; не рекомендуем предъявлять общественным проверяющим никакие иные документы, кроме тех, которые в соответствии с законодательством о защите прав потребителей

положено показывать каждому потребителю (покупателю, клиенту) (в соответствии с главой 1 Закона РФ «О защите прав потребителей»), а также не передавать проверяющим товары, образцы и прочее.

Следуя этим простым рекомендациям, Вы добьетесь сразу нескольких целей. Если под видом общественных проверяющих к Вам явились мошенники, Вы сможете вывести их на чистую воду, а также продемонстрировать, что Вы не являетесь для них легкой добычей. Если же проверяющие лица действительно действуют на основании поручения соответствующей организации по защите прав потребителей, то, соблюдая вышеприведенные советы, Вы сможете защитить свои права и интересы при проведении проверки, а также получить доказательства, необходимые для последующего рассмотрения в административном или судебном порядке по выявленным нарушениям.

[Компания "Юридическое бюро"](#)

Что делать, если клиент отказывается оплачивать услуги риэлтора после совершения сделки



Конфликт между риэлтором и бывшим клиентом, которому оказаны все оговоренные услуги, но который «передумал» их оплачивать, – ситуация, к сожалению, не выдуманная.

Потенциальная опасность заложена уже в самой схеме отношений: временной разрыв между оказанием услуг и их последующей оплатой. Редкий клиент согласится на авансовую оплату услуг, даже частичную.

Перспективы судебного разбирательства с бывшим клиентом

Рассматривая перспективы судебного разбирательства с недобросовестным клиентом, сразу стоит обратить внимание на формальную сторону отношений. При обращении в суд встанет вопрос – какие документы предъявить, на что ссылаться?

Согласно статье 67 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации при оценке документов или иных письменных доказательств суд обязан с учетом других доказательств убедиться в том, что такие документ или иное письменное доказательство исходят от органа, уполномоченного представлять данный вид доказательств, подписаны лицом, имеющим право скреплять документ подписью, содержат все другие неотъемлемые реквизиты данного вида доказательств. Суд не может считать доказанными обстоятельства, подтверждаемые только копией документа или иного письменного доказательства, если утрачен и не передан суду оригинал документа, и представленные каждой из спорящих сторон копии этого документа не тождественны между собой, и невозможно установить подлинное содержание оригинала документа с помощью других доказательств.

Как избежать возможных проблем с клиентом

Нечасто в начале работы создается необходимое документарное обеспечение отношений между риэлтором и клиентом. Причина этого видится не только в динамике работы, но и в отсутствии квалифицированной юридической поддержки у риэлторов.

С одной стороны, редкий клиент найдет в себе силы, умение и желание читать более одной-двух страниц детально составленных документов, в которых «так много букв». С другой стороны, высокая конкуренция на рынке риэлторских услуг, борьба за клиента, потакание последнему («клиент всегда прав») – весомые аргументы сократить «бумажную волокиту», отказавшись от комплексной оценки и минимизации рисков и отдав предпочтение надежде на порядочность.

Парадоксальная ситуация – детальный договор часто порождает не уверенность в профессионализме исполнителя, а подозрение со стороны «обычного гражданина» в том, что есть какой-то подвох. Рассматривая массового клиента, можно предположить, что риск отказа от заключения договора с риэлтором прямо пропорционален объему документов, в которых

последним детально описаны права и обязанности сторон, порядок выполнения услуг и их оплаты.

Выход есть!

Как неоднократно высказывались сотрудники [компании "Юридическое бюро"](#), имеющие большой опыт работы по указанной в начале проблемы, чтобы избежать потенциальных подобных конфликтов с недобросовестным клиентом, любой риэлторской компании в зависимости от ее размера нужен юрист или целый юридический департамент. Такой метод защиты обходится не дешево, но позволяет обеспечить определенную защиту от недобросовестных клиентов. Другим, более дешевым и надежным способом обеспечения юридической защиты является привлечение независимой юридической компании.

Почему это дешевле и более выгодно: Стоимость юридического обслуживания меньше, чем стоимость содержания профессионального юриста – привлеченные специалисты не требуют предоставления социального пакета, им не нужно оплачивать отпуска и больничные;

Багаж знаний, опыта и навыки команды профессиональных юристов больше, чем у штатного юриста, особенно это касается различных судебных разбирательств; Вы экономите на установке необходимого технического и правового программного обеспечения, аренде помещений и уплате налогов;

Профессиональный юрист заинтересован в Вашем, а значит и своем успехе, так как, предоставляя классные услуги, он получает не только денежное вознаграждение, но и повышает свою репутацию.»

[Компания "Юридическое бюро"](#)



Счета россиян в зарубежных банках: новая обязанность по предоставлению отчетности о движении денежных средств



В настоящее время вступили в законную силу изменения в валютном и налоговом законодательстве, согласно которым все физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, обязаны представлять налоговым органам отчеты о движении денежных средств по принадлежащим им счетам (вкладам) в банках за пределами территории РФ с подтверждающими такие отчеты банковскими документами.

Изменения коснутся тех россиян, которые являются в соответствии с налоговым и валютным законодательством резидентами Российской Федерации, не обладают статусом индивидуального предпринимателя (адвоката, нотариуса и проч.), и имеют счета в зарубежных банках, пополняемые из различных источников и используемые для оплаты товаров (работ, услуг), в том числе посредством «привязанной» к счету банковской карты (в том числе за пределами РФ). В соответствии с законом налоговые резиденты РФ обязаны уплачивать налог на доходы физических лиц (далее – «НДФЛ») и с доходов, полученных от источников за пределами РФ.

О порядке и сроках предоставления отчетности

По новым правилам для таких физических лиц, помимо имевшейся ранее обязанности уведомления о закрытии (открытии) счета в иностранном банке, установлена дополнительная обязанность по предоставлению отчетности по таким зарубежным счетам. Впервые такой отчет должен быть предоставлен в 2016 году – за 2015 год соответственно.

Следует отметить, что в настоящий момент порядок предоставления подобных отчетов не утвержден, соответствующий законопроект находится на этапе разработки. Ответственность для физических лиц за несоблюдение данной обязанности, в том числе административная или уголовная, сейчас также отсутствует.

Поскольку обязанность по предоставлению соответствующей отчетности установлена федеральным законодательством, каждому пользователю зарубежных счетов предстоит самостоятельно решить, раскрывать соответствующую информацию в добровольном порядке или нет. Нельзя забывать также и о том, что законодатель в любой момент может установить наказание для лиц, не выполняющих данную обязанность.

Особенности нормативного регулирования

В соответствии со статьей 12 Федерального закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», лица, являющиеся резидентами:

вправе открывать без ограничений счета (вклады) в иностранной валюте и валюте РФ в банках, расположенных за пределами территории РФ (за исключением отдельных категорий лиц – государственных служащих); обязаны уведомить налоговые органы по месту своего учета об открытии (закрытии) таких счетов (вкладов) и об изменении реквизитов счетов (вкладов), не позднее одного месяца со дня соответственно открытия (закрытия) или изменения реквизитов таких счетов (вкладов) в банках, расположенных за пределами территории РФ.

При этом в Законе содержится исчерпывающий перечень случаев зачисления денежных средств на счета (вклады) резидентов, открытые в банках за пределами территории РФ.

В целом закон предусматривает такие случаи поступления денежных средств, как: перевод денег с других счетов, открытых в банках за пределами территории РФ; зачисление сумм кредитов или займов в иностранной валюте, полученных по кредитным договорам и договорам займа с организациями-нерезидентами: кроме того, на счета физических лиц – резидентов могут быть зачислены денежные средства, полученные от нерезидентов в виде суммы доходов от сдачи в аренду (субаренду) нерезидентам



расположенного за пределами территории РФ недвижимого и иного имущества; денежные средства, полученные от нерезидентов в виде заработной платы, пенсий, стипендий, алиментов и иных выплат социального характера, страховых выплат некоторых иных выплат, и некоторые другие. Физические лица - резиденты вправе без ограничений осуществлять валютные операции с использованием средств, зачисленных в соответствии с установленным порядком на счета (во вклады), открытые в банках за пределами территории РФ. Запрет (условие) – такие операции не должны быть связаны с передачей имущества и оказанием услуг на территории РФ.

В соответствии с последними изменениями, внесенными в часть 7 статьи 12 ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», физические лица – резиденты обязаны представлять налоговым органам по месту своего учета отчеты о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории РФ с подтверждающими банковскими документами в порядке, устанавливаемом Правительством РФ по согласованию с Центральным банком РФ. Порядок осуществления подобной обязанности для юридических лиц ранее был урегулирован Постановлением Правительства РФ от 28.12.2005 № 819 . Как прямо указано в статье 1 указанного документа, порядок не применим в отношении физических лиц. Правила предоставления отчетов в отношении физических лиц на настоящий момент находятся в стадии разработки и еще не утверждены.

Кроме того, законом и ранее устанавливалась обязанность резидентов вести в установленном порядке учет и составлять отчетность по проводимым ими валютным операциям, обеспечивая сохранность соответствующих документов и материалов в течение не менее трех лет со дня совершения соответствующей валютной операции, но не ранее срока исполнения договора (ст. 24 ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»).

Ответственность за непредоставление отчетности

Специальной ответственности для физических лиц за непредставление отчета о движении средств пока не установлено. Маловероятно, но все же возможно, что контролирующие органы могут квалифицировать невыполнение данной обязанности как осуществление незаконных валютных операций. За совершение подобного правонарушения предусмотрена ответственность по части 1 ст. 15.25 КоАП, где для физических лиц санкцией является административный штраф в размере от трех четвертых до одного размера суммы незаконной валютной операции. При этом представление гражданином в налоговый орган уведомления об открытии (закрытии) счета в зарубежном банке с нарушением срока или не по установленной форме – влечет наложение административного штрафа в размере от одной тысячи до одной тысячи пятисот рублей (в случае непредставления - от четырех тысяч до пяти тысяч рублей).

Таким образом, поскольку на настоящий момент порядок исполнения новой обязанности имеет недостаточное нормативное регулирование, каждому предстоит самостоятельно взвесить все риски и принять решение об ее исполнении в отсутствие четких санкций.

[Компания "Юридическое бюро"](#)

Ноу-хау налоговых органов за неуплату налогов



В настоящее время формируется относительно новое направление деятельности налоговых органов, направленное как на возмещение неуплаченных фискальных платежей, так и на повышение налоговой дисциплины организаций и их руководителей. Речь идет о взыскании в судебном порядке с директора юридического лица (точнее, говоря формально, единоличного исполнительного органа) своевременно неуплаченных данным лицом налоговых платежей."



Немного теории и истории

В соответствии со ст. 9 Федерального закона от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее также – «Закон о банкротстве») руководитель должника в случаях, предусмотренных данным Законом, обязан обратиться в арбитражный суд с заявлением должника, которое должно быть направлено в кратчайший срок, но не позднее чем через месяц с даты возникновения соответствующих обстоятельств. Нарушение руководителем должника этой обязанности влечет за собой в силу п. 2 ст. 10 Закона о банкротстве его субсидиарную ответственность по обязательствам должника, возникшим после истечения указанного срока.

Законом о банкротстве (п. 5 ст. 10) Федеральная налоговая служба Российской Федерации (далее «ФНС РФ») наделена полномочиями на обращение в арбитражный суд о привлечении контролирующих должника лиц, к которым согласно абзацу тридцать первому ст. 2 этого Закона может быть отнесен руководитель должника, к субсидиарной ответственности, в том числе по указанному выше основанию (см. п. 2 ст. 10 этого же Закона). Если производство по делу о банкротстве в отношении должника не было возбуждено (либо было прекращено в связи с отсутствием средств), налоговики в арбитражный суд не могут подать заявление о привлечении руководителя должника к субсидиарной ответственности.

Однако, это не тупик, а начало. Не так давно Верховный Суд Российской Федерации (далее – «ВС РФ») дал разъяснения, касающиеся порядка судебного рассмотрения требования налогового органа о привлечении к субсидиарной ответственности руководителя должника по обязательствам последнего в части уплаты обязательных платежей. Такое требование, указал ВС РФ, предъявляется к руководителю должника как физическому лицу, не исполнившему установленную ст. 9 Закона о банкротстве обязанность по подаче заявления должника в арбитражный суд, и подлежит рассмотрению судом общей юрисдикции. Таким образом, налоговые органы не только получили необходимые разъяснения, но и стали апробировать их на практике.

Опыт действий

В качестве примера можно привести следующие эпизоды развития «налогового администрирования».

Налоговый орган обратился в суд с иском к генеральному директору и учредителю общества с ограниченной ответственностью (далее – «ООО») о привлечении его к субсидиарной ответственности по обязательствам ООО. Как было установлено в ходе налоговой проверки, ООО не платило установленные законодательством налоги и сборы, в связи с чем было вынесено постановление о взыскании налогов, сборов, пеней, штрафов за счет имущества должника. На основании указанного постановления судебным приставом-исполнителем были возбуждены исполнительные производства. При этом, как указал налоговый орган, генеральный директор ООО не исполнил предусмотренную ст. 9 Закона о банкротстве обязанность и не обратился в установленный законом срок с заявлением о признании данного общества банкротом, что повлекло причинение убытков бюджету РФ (хотя ему было направлено налоговиками соответствующее письмо). На момент обращения в суд и далее ООО продолжало сохранять признаки банкротства.

Руководитель ООО не обратился в арбитражный суд с заявлением о банкротстве должника. Обязанность по уплате обязательных платежей им не исполнялась свыше трех месяцев. А это, по мнению налогового органа, в силу ч. 2 ст. 10 Закона о банкротстве влечет за собой субсидиарную ответственность руководителя по долгам юридического лица. Кроме того, как было доказано, бездействие ответчика привело к росту задолженности ООО по обязательным платежам, в результате такого нарушения причинены убытки государству. Налоговый орган рассчитал сумму субсидиарной ответственности руководителя ООО, указав, что она не может быть уменьшена на сумму задолженности на дату, когда ответчик обязан был обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании должника ООО несостоятельным (банкротом), поскольку такого обращения не последовало. С учетом этого налоговый орган просил суд привлечь руководителя ООО к субсидиарной



ответственности и взыскать с него соответствующую сумму. Заявленные налоговым органом требования были удовлетворены районным судом. Решение последнего оставлено в силе и после его обжалования руководителем ООО (Апелляционное определение Нижегородского суда по делу № 33-5853/2014).

Не отстают о нижегородских коллег и владимирские налоговики. По их «инициативе» Октябрьский районный суд г. Владимира рассматривал ситуацию, схожую с вышеописанной как по содержанию, так и по результату (Заочное решение от 27.01.2015 по Делу № 2396\15).

Вместо заключения

Что можно посоветовать? Никогда не попадать в трудные ситуации и избегать претензий налоговых (впрочем, и всех многих иных контролирующих) органов. А если случилось – внимательно отнестись ко всем деталям, оценить возможные варианты.

Как один из возможных сценариев – начать процедуру банкротства. Это не так катастрофично, как многие представляют. Особенно если найти грамотного консультанта. И, возможно, лучше, чем платить «свои кровные», даже за любимое предприятие.

Компания "Юридическое бюро"



«В рамках программы «Жилье для российской семьи» к 2017 году построят 25 млн кв. м доступного жилья»



Директор департамента инноваций методологии и стандартизации Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) Мария Полякова в ходе онлайн-конференции [«Регионы строят: какие города перспективны для инвестиций в жилье?»](#) рассказала про основные тенденции жилищного строительства в России, а также про меры по его стимулированию.

Каковы основные тенденции на российском рынке [жилищного строительства](#)?

Нестабильность на финансовом рынке пока не сильно отразилась на объеме ввода жилья. В целом по России в январе-феврале 2015 г. было введено 12,3 млн кв. м жилья (+40,6% по отношению к январю-февралю 2014 г.). Очевидно, что в первом полугодии 2015 г. будут достраиваться объекты, профинансированные ранее. Поскольку в 2014 г. в продажах новостроек доля ипотеки достигала 80%, наблюдаемое в начале 2015 г. снижение спроса на ипотечные кредиты ввиду роста ставок по [ипотечным программам](#) могло сильно отразиться на застройщиках. Однако своевременный запуск государственной программы субсидирования ставок по ипотечным кредитам стал дополнительным стимулом для роста числа заявок на ипотечные кредиты, необходимым для смягчения последствий снижения спроса на жилье, в том числе на первичном рынке (индустриальное [жилищное строительство](#)).

Как поддерживается строительство [доступного жилья](#) в регионах?

Сейчас государством уделяется большое внимание поддержке строительства жилья экономического класса для социально приоритетных категорий граждан. Для реализации этой задачи в 2014 г. была запущена государственная программа «Жилье для российской семьи», основными целями которой являются увеличение объемов строящегося жилья в стране, повышение его доступности за счет снижения средней стоимости 1 кв. м и поддержка отдельных категорий граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Местные власти проводят отбор [земельных участков](#), застройщиков и проектов жилищного строительства. В программе могут участвовать застройщики, которые работают на рынке как минимум два года и готовы построить не менее 10 000 кв. м жилья экономкласса в рамках одного проекта. На сегодняшний день трехсторонние соглашения с АИЖК и Минстроем России на участие в программе заключили 64 региона. В рамках заключенных соглашений планируется построить более 19 млн кв. м жилья. Всего в рамках программы планируется строительство 25 млн кв. м жилья экономкласса к 2017 г.

В чем основные преимущества программы «Жилье для российской семьи» для потребителей?

Одна из основных целей программы «Жилье для российской семьи» – повышение [доступности жилья](#) за счет снижения средней стоимости одного [квадратного метра](#). В рамках программы максимальная [стоимость жилья](#) не превышает 35 000 рублей за 1 кв. м и при этом обязательно должна быть на 20% ниже рыночной цены на жилье в том или ином регионе. Кроме того, АИЖК как один из ключевых участников реализации программы в рамках социального стандарта реализует для граждан социальную ипотеку на льготных условиях. Сейчас ставка по кредиту – от 10,9% годовых (при первоначальном взносе от 50% и сумме кредита не более 1,5 млн рублей). У участников программы «Жилье для российской семьи» есть возможность тратить на обслуживание ипотеки значительно меньше по сравнению с теми,



кто берет кредит на рыночных условиях. Если посчитать совокупную выгоду семьи от [приобретения жилья](#) на стадии строительства по цене ниже рыночной на льготных условиях кредитования, то выгода составит до 50%.

Ответы на другие вопросы читайте на странице онлайн-конференции [«Регионы строят: какие города перспективны для инвестиций в жилье?»](#).

www.irn.ru

Новостройки Москвы и Подмосковья. Застройщики принимают антикризисные меры: дают покупателям рассрочки, работают со «льготной» ипотекой и занимаются импортозамещением



Сегодня ситуация в строительном секторе непростая, это понятно всем. Если кратко, то ее можно охарактеризовать так: расходы на строительство увеличились, число покупателей уменьшилось. Но застройщики разрабатывают антикризисные программы, которые весьма интересны покупателям. Так что не все так плохо.

Какие это программы и как они работают, [«Журналу о недвижимости «MetrInfo.Ru»](#) рассказывают эксперты рынка недвижимости. Господдержка ипотеки способствует продажам. Последствия экономического спада с начала года ощутил на себе весь [рынок недвижимости](#), констатирует Игорь Сибренков, заместитель генерального директора ООО «Мортон-Инвест». В первую очередь это отразилось на сокращении доли ипотечных сделок. Вслед за повышением ключевой ставки выросли и ставки по кредитам, что сделало ипотеку практически недоступной

для покупателей. Помимо этого стали недоступны и многие кредиты для застройщиков – мелкие и [средние банки](#) предлагали бизнесу занять денег под высокий заградительный процент. Правда, в последнее время благодаря государственной поддержке ипотеки ситуация стала понемногу выравниваться. «С 17 марта мы начали принимать заявки на ипотеку по льготным ставкам, ежедневно получая до 20 заявок, - сообщил эксперт. - А с конца марта мы стали авансировать сделки по льготной ипотеке от ВТБ24 и Сбербанка».

То, что господдержка оказала значительное влияние на темпы реализации в ЖК «Ривер Парк», подтвердила и Лариса Швецова, генеральный директор компании ООО «Ривер Парк». С момента старта программы в компании наблюдают оживление спроса со стороны ипотечных покупателей. Число заявок на ипотеку, которые можно подать сразу в [офисе](#) продаж, увеличилось в 2 - 2,5 раза. И в конце марта уже были заключены первые сделки по льготной ипотеке, а сегодня многие покупатели находятся на стадии сбора документов и рассмотрения заявки банком. Всего за одну неделю после старта программы господдержки спрос увеличился на 93%, а за две недели - на 32%, говорит Александр Зубец, генеральный директор ООО «Новые Ватугинки». А пик обращений пришелся именно на первые дни после того, как стали принимать заявки. «Очевидно, что снижение ипотечной ставки до 11,9% годовых активизировало отложенный спрос», - уверен эксперт.

По данным Сергея Лядова, пресс-секретаря девелоперской компании [«Сити-XXI век»](#), реализация квартир в марте увеличилась по сравнению с февралем более чем на 50%. Доля покупателей, которые приобретали жилье на кредитные средства, повысилась в марте до 34,4%.

Что же касается дорогих объектов, которые обходятся без государственной ипотечной помощи, то, по информации Екатерины Фонаревой, коммерческого директора корпорации [«Баркли»](#), несмотря на экономический спад, состоятельные клиенты готовы покупать престижные «квадраты». Так,



число сделок по проекту [Barkli Residence](#) не изменилось по сравнению с предыдущим месяцем и при этом оказалось на 30% выше показателя прошлого года. Эксперт считает, что в целом на рынке [жилой недвижимости](#) ситуация сейчас стабильная - на фоне поддержки ипотечного сегмента и укрепления курса национальной [валюты](#). Рынок активно пополняется новыми проектами в разных сегментах. И для инвесторов сейчас удачное время: новые крупные проекты выходят по стартовым ценам, некоторые чуть ниже рынка для активного старта.

Антикризисная деятельность

....от застройщиков

Для застройщиков антикризисные меры – это в первую очередь замена подорожавших импортных строительных материалов и инженерного оборудования на отечественное. В частности, Дмитрий Старостин, вице-президент компании AEON Corporation (девелопер ЖК «Ривер Парк»), подтвердил, что компания старается уйти от западного продукта, заменив его по возможности на российские аналоги. В комфортклассе это проще, чем в более высоких ценовых сегментах. Если раньше фасадные материалы были на 100% импортными, то сегодня они уже частично российские. Импортные материалы застройщик использует только в тех случаях, если не сможет найти российские аналоги или в исключительных случаях. Например, застройщик не будет менять лифты на более дешевые. Для первой очереди комплекса «Ривер Парк» выбран OTIS, европейский производитель с локализованным производством в России. Во второй-третьей очередях – лифты тоже будут импортные, идет выбор между LG и Sigma. Стоимость стройки не поднимается в два раза, как доллар. Соответственно, квартиры продаются в рублях и имеют привлекательную цену.

...ипотека на выгодных условиях

Одни из самых действенных антикризисных мер – это те, которые позволяют покупателям приобрести жилье на более выгодных условиях. Игорь Сибренков («Мортон-Инвест») отметил, что еще до понижения ключевой ставки компания предлагала своим покупателям

выгодные [ипотечные программы](#). Сегодня получить ипотечный кредит на эксклюзивных условиях по ставке ниже ключевой клиенты ГК «[Мортон](#)» могут по ряду программ с банками-партнерами: по ставке от 10% от ВТБ24, по ставке 11,9% от Связь-Банка, 11,95% от Металлинвестбанка, 12,55% от банка «Открытие». Кроме того, покупатели сегодня активно приобретают жилье по разработанным застройщиком программам займа и [рассрочки](#). «Так, только за первый месяц после запуска программы займа на участие в ней было подано более 350 заявок», - добавил эксперт. Заем предоставляется на срок до 5 лет под 9,9% годовых в рублях при внесении первоначального взноса в размере 50% от стоимости покупки. При снижении первоначального взноса до 30% заем предоставляется под 10,1% годовых.

www.metinfo.ru



**Вышел в свет 46-й выпуск
Вестника Гильдии риэлторов
Московской области за март**



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

В этом номере читайте:

24 марта 2015 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "Кредит- Центр недвижимость" (г.Раменское)

Гильдия риэлторов Московской области посетила 32-ую специализированную выставку-ярмарку «Недвижимость от лидеров» в ЦДХ

19 марта 2015г. Президент Гильдии риэлторов города Королёва и города Юбилейного (ГРКЮ) принял участие в общем собрании Торгово-промышленной палаты (ТПП) города Королёва Порхунова Ирина Алексеевна, гнеральный директор ООО "МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" (г.Люберцы), рассказывает о разнице стоимости домов с участками в разных направлениях от Москвы

ГРМО проведена процедура аттестации и сертификации ООО "Офис в Наро-Фоминске" и ООО «Офис в Обнинске» Порхунова Ирина Алексеевна, гнеральный директор ООО "МОСОБЛЖИЛСЕРВИС" (г.Люберцы), на телеканале "360 Подмосковье" в рубрике «Хочу снять квартиру» 13 марта 2014 года проведена рабочая встреча ГРМО с Президентом Чеховской гильдии риэлторов

Порхунова Ирина Алексеевна: прямой эфир телеканала Подмосковье 360 градусов на тему «ипотека»

13 марта 2015 года ГРМО проведена процедура аттестации ООО "Агентство недвижимости "Кредит-Центр" (г.Жуковский)

Сергей Власенко, президент КР «Мегаполис-Сервис»: угроза цивилизованному рынку недвижимости Профессиональный риэлтор всегда на страже безопасности клиентов!

ГРМО проведена процедура аттестации специалистов ООО "Кредит-Центр недвижимость" (г.Раменское)

Поздравление Президента Гильдии риэлторов Московской области - Хромова Андрея Александровича с

Международным женским днём! Гильдия риэлторов Балашихи и Железнодорожного избрала нового Президента!

ГРМО проведена процедура аттестации и сертификации ООО "ВАША ПЕРСПЕКТИВА" (г.Ступино)

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

[Скачать Вестник](#)

Приглашаем агентства недвижимости Московской области, а так же членов Гильдии к участию и размещению информации в следующем выпуске Вестника ГРМО.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Поздравления

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

- директора АН «ВТВ - недвижимость» (г.Директор) Владимирову Татьяну Владимировну!
- генерального директора ООО «Оранж» (г.Щелково) Рудакову Олесю Сергеевну!
- ИП Кочеткову Марину Владимировну производственно-коммерческой фирмы «ДОММ» (г.Коломна)!
- генерального директора ООО «Дельта-Истра» (г.Истра) Булгакова Максима Игоревича!
- Новикова Михаила Владимировича АН "Авангард" (г.Раменское) с рождением сына!
- генерального директора ЗАО «ЮИТ Московия» (г.Раменское) Кочережкина Павла Александровича!
- Новикова Алексея Юрьевича с рождением дочери!
- генерального директора ООО «Сервис-обмен» (г.Видное) Пугачеву Веронику Петровну!
- генерального директора ООО «ВизавиТО» (г.Краснознаменск) Бурлакову Наталью Викторовну!
- генерального директора ООО «ТюНА» (г.Подольск) Тюкавину Нину Антоновну!



**Пусть будет все, что в жизни нужно!
Чем жизнь бывает хороша: Любовь, здоровье,
верность, дружба И вечно юная душа!**

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

- ИП Красюк Татьяну Борисовну и коллектив агентства недвижимости "Защита"!
- коллектив ООО "Северное Подмосковье" (г.Дмитров) и генерального директора Соловьева Николая Александровича!
- коллектив ООО "Альтернатива" (г.Электросталь) и генерального директора Селиванова Сергея Алексеевича!
- коллектив ООО "Лига-Недвижимость" (г.Железнодорожный) и генерального директора Дроздова Евгения Юрьевича!
- коллектив ООО "Дом сервис+" (г.Одинцово) и генерального директора Петяеву Оксану Владимировну!
- коллектив ООО "ПРОЕКТСЕРВИС ХОЛДИНГ" (г.Москва) и генерального директора Артамонова Сергея Александровича!
- коллектив ООО "Сервис-обмен" (г.Видное) и генерального директора Пугачеву Веронику Петровну!
- коллектив ООО "ФКД консалт" (г.Москва) и генерального директора Ищенко Сергея Альбертовича!
- ИП Стратьева Сергея Дмитриевича и коллектив агентства недвижимости "Город Квартир"!
- коллектив ООО "МЕГАПОЛИС" (г.Подольск) и генерального директора Маркову Жанну Борисовну!
- коллектив ООО "Северо-Восток ЛТД" (г.Пушкино) и директора Лаврентьеву Анну Александровну!
- генерального директора ООО «Вам Дом» (г.Наро-Фоминск) Наумова Дмитрия Владимировича!
- коллектив ООО "Мегаполис-Сервис" (г.Электросталь) и генерального директора Власенко Сергея Владимировича!