

Основные аспекты в работе агента

1. Поиск клиента (в нашем случае – собственника недвижимого имущества)
2. Общение с клиентом (сбор информации по объекту недвижимости и определение предполагаемой стоимости реализации, цели и сроки продажи, обсуждение размера вознаграждения)
3. Заключение **договора на оказание услуг**
4. Продвижение объекта недвижимости
5. Заключение **договора об авансе (задатке)**
6. Сбор и подготовка документов для проведения сделки купли-продажи
7. Сделка купли-продажи (подписание **договора купли-продажи (ДКП)** и т.д., и подача на регистрацию **ДКП**)
8. Закрытие сделки купли-продажи (получение зарегистрированных документов, подписание **акта-приема передачи квартиры и акта выполненных работ по договору оказания услуг**)

** - 3 и 4 пункт могут меняться местами, но договор на оказание услуг должен быть заключен до заключения договора об авансе*

*** - выплата вознаграждения может осуществляться как на этапе номер 7, в этом случае покупатель получает от нас **гарантийное обязательство на возврат вознаграждения** в случае не совершения сделки купли-продажи, так и на этапе номер 8.*

Поиск клиента

ТЁПЛЫЕ КЛИЕНТЫ:

- Расклейка объявлений о покупке недвижимости внутри ЖК (такой опыт мы получили).
- Обмен полезными контактами с местными обитателями флоры и фауны: строители, консьержи, персонал управляющей компании (далее УК), отдел продаж застройщика. Для этого дела визитки будут не лишними.
- Реклама своих услуг на информационных досках внутри подъезда (чаще всего плату за это взимает УК).
- Реклама своих услуг на форумах ЖК, района.
- Аренда помещения под офис в проходном месте или установка передвижного офиса.
- Разного рода интернет маркетинг.

ХОЛОДНЫЕ КЛИЕНТЫ:

- Обзвон полученной/купленной в УК или у застройщика базы с контактами собственников.
- Обзвон популярных интернет площадок (cian.ru, avito.ru, realty.yandex.ru, irr.ru, youla.ru).

Сленг

1. Альтернатива – продажа объекта недвижимости с одновременным приобретением одного или нескольких объектов взамен проданного, продавец на выходе получает новый объект недвижимости и иногда немного денег
2. Свободная продажа – продажа объекта недвижимости с целью получения наличных денег, продавец на выходе получает деньги
3. Опека – наличие несовершеннолетних собственников
4. Обременение – чаще всего подразумевается непогашенная ипотека
5. Цепочка – альтернативная сделка включающая в себя множество одновременно продаваемых и покупаемых квартир

Общение с клиентом

При общении с клиентом важно собрать полную информацию об объекте. Я разделил инфу на 3 типа: документальная (сообщает нам о способе проведения сделки), цель продажи (сообщает нам о желаниях и возможностях клиента) и срочность (сообщает нам о силе желаний и стоимости продажи).

Документальная сторона:

- Тип правоустанавливающего документа и история сделок с объектом недвижимости:
 - *Договор долевого участия (ДДУ)*
 - *Договор купли-продажи (ДКП)*
 - *Свидетельство о праве на наследство по завещанию/по закону*
 - *Договор дарения*
 - *Договор мены*
 - *Договор пожизненного содержания*
 - *Договор ренты*
 - *Договор передачи или приватизационное свидетельство*
 - *Справка ЖСК о выплате пая*
 - *Решение суда*
 - *Соглашение о расторжении договоров дарения*
 - *И другие*
- Наличие несовершеннолетних собственников (при наличии несовершеннолетних собственников, требуется прохождение органов опеки и сделка автоматически становится альтернативной)
- Срок нахождения объекта недвижимости в собственности и стоимость по ДКП или ДДУ (с 01.01.2016 минимальный срок владения для продажи квартиры без налога составляет 5 лет, до этого 3 года). Налог на прибыль взимается с разницы между суммой покупки по ДКП и суммой продажи, минимальная облагаемая налогом сумма продажи составляет 70% от кадастровой стоимости. **ст. 217.1 НК РФ**
- Наличие обременений (ипотека, аренда, арест и т.д.)
- Наличие перепланировок (перенос мокрых точек, батарея на балконе, проёмы в несущей стене и т.д., добавляют сложности в продаже квартиры по ипотеке)
- Наличие зарегистрированных лиц и есть ли среди зарегистрированных несовершеннолетние (чаще всего покупатель настаивает на выписке из квартиры до сделки)
- Является ли собственник резидентом (если собственник не резидент налог с прибыли – 30%) **ст. 224 НК РФ**
- Покупка осуществлялась в браке/не в браке

Мотив продажи:

- Покупка другого жилья без доплаты (альтернатива)
- Покупка другого жилья с доплатой (альтернатива)
- Продажа с целью получения ДС (свободная)
- Продажа с целью гашения кредита/ипотеки (свободная)
- Разъезд (альтернатива/свободная)

Срочность:

- Не срочно: ща выступаю на расслабоне, никуда не тороплюсь, на любой товар найдётся свой покупатель, чем больше заплатят тем лучше и т.д.
- Умеренная срочность: ну, давайте попробуем поставить чуть выше, а потом сторгуемся
- Срочно: да, меня устраивает предложенная стоимость

Заключение договора об авансе (задатке)

Аванс **не накладывает** обязательства на продавца и при желании, в случае отказа покупателя от сделки без веских аргументов, его можно вернуть/отсудить.

Задаток **накладывает** обязательства на продавца в виде выплаты неустойки покупателю в двойном размере (внесённая сумма * 2) и отсудить его, в случае отказа покупателя от сделки без веских аргументов, гораздо сложнее.

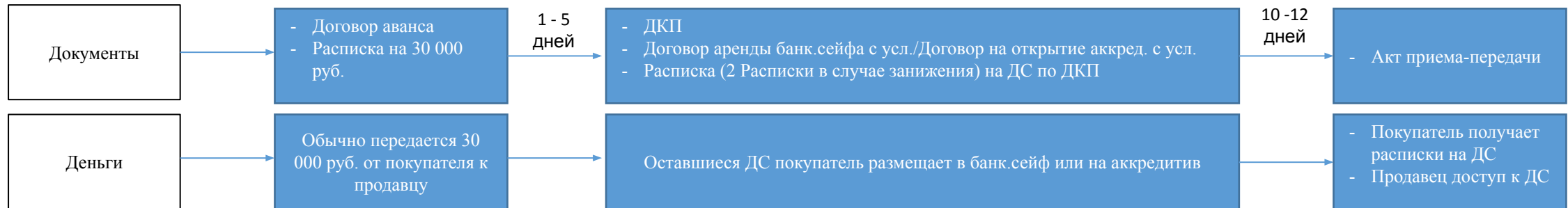
Основные аспекты обсуждаемые при подписании договора об авансе/задатке (далее аванс):

- стоимость приобретения жилья
- сумма аванса чаще всего варьируется в интервале от 20 до 50 тыс.руб. и золотой серединой является 30 тыс.руб.
- срок действия договора должен быть достаточный для проведения юридической проверки квартиры и выхода на сделку (обычно не менее 14 дней, т.к. самый долгий документ (технический паспорт) готовится 10 рабочих дней, но он не всегда нужен)
- срок физического освобождения квартиры обычно указывается 14 календарных дней
- если в квартире зарегистрированы люди, то чаще всего, срок на выписку предоставляют до подписания ДКП, в противном случае, на сделку снимается отдельная ячейка куда закладывается ДС, порядка 100 тысяч рублей, которые продавец может получить при предоставлении пустой выписки из домовой книги
- указывают способ взаиморасчетов: ячейка, аккредитив и очень редко, полная оплата в день подписания ДКП
- указывают место проведения взаиморасчетов
- прописывается перечень документов, который необходимо предоставить другой стороне для юридической проверки
- определяется сторона, которая будет нести текущие расходы по сделке (оплата ячейки/аккредитива, оплата услуг регистратора и госпошлины, и прочее)
- в случае выплаты агентского вознаграждения в момент подписания ДКП это также отражается в договоре об авансе
- прописываются условия выемки денег из ячейки или раскрытия аккредитива (чаще всего, если сделка за наличные – оригинал зарегистрированного ДКП с отметкой о регистрации перехода права; если ипотека - оригинал зарегистрированного ДКП с отметкой о регистрации перехода права и ипотеки в силу закона + выписка из ЕГРН оригинал/нотариальная копия + опись получаемая при подаче на регистрацию в МФЦ с информацией о поданной закладной)
- все взаиморасчеты, в том числе аванс, между физическими лицами подтверждаются распиской
- если квартира с ремонтом и мебелью, то составляется опись передаваемого имущества и это плавно перетекает в ДКП

Документы

Тип сделки	Необходимый и достаточный перечень документов для проведения сделки купли-продажи	Место где можно заказать документ	Срок исполнения документа	Стоимость, рублей	Регистр. перехода права	Госпош. за регистр., рублей
Наличный расчет	- Брачный договор/Согласие супруга (и)/Заявление о том, что продавец на момент покупки в браке не состоял(а)	- Нотариус	- В день обращения	- 1000 – 1500 за согласий или заявление	- 10/12 рабочих дней (ст. 16, п. 5/6, 218 ФЗ)	- 2000 (ст. 333.33, п. 22, НК РФ)
	- ДКП	- Нотариус/своими руками	- На следующий день/в день обращения	- От 20000/от 0		
	- Выписка из домовой книги либо Архивная выписка из домовой книги	- Паспортный стол/МФЦ	- В день обращения	- Бесплатно		
	- Справка об отсутствии задолженности по коммунальным платежам и электроэнергии, и капитальному ремонту	- МФЦ/УК	- В день обращения	- Бесплатно		
	- Копия финансово-лицевого счета	- МФЦ/УК	- В день обращения	- Бесплатно		
	- Справки из ПНД/НД или водительские права/разрешение на оружие	- Поликлиника по месту регистрации	- В день обращения	- Без обл-ия бесплатно, с обс-ем около 800 за справ.		
	- Выписка из ЕГРН/Расширенная выписка из ЕГРН/Выписка о переходе прав собственности	- МФЦ или БТИ/УК	- В среднем 14 календарных дней/в день обращения	- От 2500/Бесплатно		
	- Справка из ПФР об использовании материнского капитала	- МФЦ	- 5 рабочих дней	- 250		
- Акт приема передачи	- ПФР	- Около месяца, но может и быстрее	- Бесплатно			
	- Своими руками	- В день обращения	- Бесплатно			

□ Жирным шрифтом выделены документы необходимые для осуществления регистрации перехода права

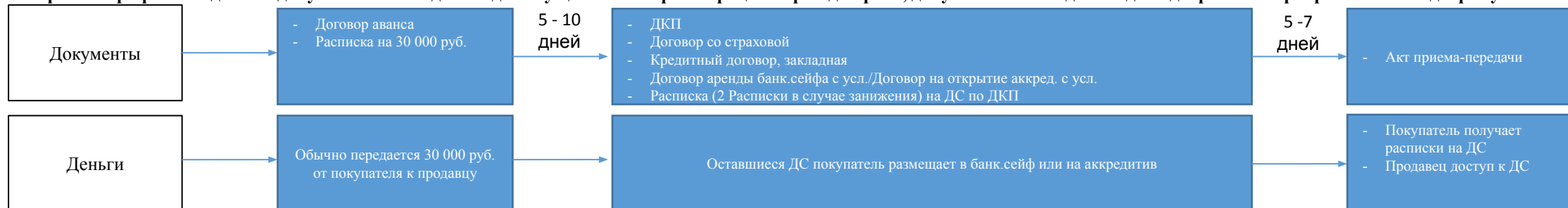


□ Условия доступа к банк.сейфу/раскрытия аккредитива обычно следующие: Оригинал ДКП либо Оригинал выписки из ЕГРН на имя нового собственника.

Документы

Тип сделки	Необходимый и достаточный перечень документов для проведения сделки купли-продажи	Место где можно заказать документ	Срок исполнения документа	Стоимость, рублей	Регистр. перехода права	Госпош. за регистр., рублей
С использованием ипотечных средств	<ul style="list-style-type: none"> - Брачный договор/Согласие супруга (и)/Заявление о том, что продавец на момент покупки в браке не состоял(а) - ДКП - Выписка из домовой книги либо Архивная выписка из домовой книги - Справка об отсутствии задолженности по коммунальным платежам и электроэнергии, и капитальному ремонту - Копия финансово-лицевого счета - Справки из ПНД/НД или водительские права/разрешение на оружие - Технический паспорт/Экспликация и поэтажный план - Выписка из ЕГРН/Расширенная выписка из ЕГРН/Выписка о переходе прав собственности - Справка из ПФР об использовании материнского капитала - Акт приема передачи - Кредитный договор - Закладная - Договор со страховой - Отчет об оценке 	<ul style="list-style-type: none"> - Нотариус - Нотариус/своими руками - Паспортный стол/МФЦ - МФЦ/УК - МФЦ/УК - Поликлиника по месту регистрации - МФЦ или БТИ/УК - МФЦ - ПФР - Своими руками - Банк - Банк - Банк - Оценочная компания 	<ul style="list-style-type: none"> - В день обращения - На следующий день/в день обращения - В день обращения - В день обращения - В день обращения - В день обращения - В среднем 14 календарных дней/в день обращения - 5 рабочих дней - Около месяца, но может и быстрее - В день обращения - К сделке - К сделке - К сделке - 1-3 дня 	<ul style="list-style-type: none"> - 1000 – 1500 за согласий или заявление - От 20000/от 0 - Бесплатно - Бесплатно - Бесплатно - Без обл-ия бесплатно, с обс-ем около 800 за справ. - От 2500/Бесплатно - 250 - Бесплатно - Бесплатно - Бесплатно - Бесплатно - От 4500 	- 5/7 рабочих дней (ст. 16, п. 11/12, 218 ФЗ)	- 2000 (ст. 333.33, п. 22, НК РФ)

□ Жирным шрифтом выделены документы необходимые для осуществления регистрации перехода права, документы необходимые для одобрения квартиры банком подчеркнуты



□ Условия доступа к банк.сейфу/раскрытия аккредитива обычно следующие: Оригинал/нот.копия ДКП + Оригинал/нот.копия выписки из ЕГРН на имя нового собственника с отметкой о регистрации ипотеки + опись из МФЦ с пометкой о подаче закладной.

Налогообложение

НК РФ Статья 217.1. Особенности освобождения от налогообложения доходов от продажи объектов недвижимого имущества, вкратце:

Налоги платить не надо если:

- владеешь жилой недвижимостью по ДКП или ДДУ более 5 лет
- унаследовал, подарили или заслужил (рента) более 3 лет
- доходы налогоплательщика от продажи объекта недвижимого имущества меньше, чем кадастровая стоимость этого объекта по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на продаваемый объект недвижимого имущества, умноженная на понижающий коэффициент 0,7, в целях налогообложения налогом доходы налогоплательщика от продажи указанного объекта принимаются равными кадастровой стоимости этого объекта по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на соответствующий объект недвижимого имущества, умноженной на понижающий коэффициент 0,7. Если кадастровая стоимость объекта недвижимого имущества, указанного в настоящем пункте, не определена по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на указанный объект, положения настоящего пункта не применяются.

Расшифровка последнего пункта на примерах:

Стоимость продажи реальная	10 500 000	10 500 000	10 500 000
Стоимость продажи по ДКП (Рпрод)	7 000 000	6 500 000	10 500 000
Кадастровая стоимость (Ркад)	10 000 000	10 000 000	10 000 000
70% от кадастровой стоимости	7 000 000	7 000 000	7 000 000
Стоимость покупки по ДКП (Рпок)	7 000 000	6 500 000	7 000 000
13% НАЛОГ С ПРИБЫЛИ	0	65 000	455 000

$$\text{НАЛОГ} = (\text{МАКС}(\text{Рпрод}; 0,7 \cdot \text{Ркад}) - \text{Рпок}) \cdot 0,13$$

Вознаграждение

№	Перечень услуг	RUB
1	Продажа недвижимого имущества	120 000
2	Продажа недвижимого имущества с последующей покупкой	170 000

* - размер вознаграждения составляет 15% от стоимости продажи недвижимого имущества

Ценовая политика ЖК Москвичка cian.ru

Названия строк	Количество комнат	Ремонт	Площадь	Минимальная Стоимость	Средняя Стоимость	Максимальная Стоимость	Минимальная Стоимость за м2	Средняя Стоимость за м2	Максимальная Стоимость за м2	
улица Василя Ощепкова, 4	0	Без ремонта	от 20 до 22	3 850 000.00	4 112 500.00	4 500 000.00	188 636.36	193 537.36	204 545.45	
			от 22 до 24	4 200 000.00	4 350 000.00	4 500 000.00	178 723.40	187 187.79	195 652.17	
			от 24 до 26	4 200 000.00	4 465 000.00	4 750 000.00	166 336.63	177 541.54	193 877.55	
		Косметический	от 24 до 26	4 800 000.00	4 800 000.00	4 800 000.00	189 723.32	189 723.32	189 723.32	
			Евроремонт	от 20 до 22	4 890 000.00	5 096 666.67	5 250 000.00	232 857.14	250 952.38	262 500.00
		от 22 до 24		4 970 000.00	5 077 500.00	5 250 000.00	216 086.96	221 019.76	225 321.89	
		от 24 до 26		4 900 000.00	5 179 833.33	5 730 000.00	196 000.00	208 066.33	229 200.00	
		Дизайнерский	от 20 до 22	5 150 000.00	5 174 999.50	5 199 999.00	237 327.19	242 473.09	247 619.00	
			от 22 до 24	5 200 000.00	5 200 000.00	5 200 000.00	223 175.97	223 175.97	223 175.97	
		от 24 до 26		5 100 000.00	5 326 666.67	5 530 000.00	196 153.85	210 451.28	221 200.00	
улица Василя Ощепкова, 6	1		Без ремонта	от 33 до 35	5 350 000.00	5 512 500.00	5 700 000.00	156 521.74	161 800.93	167 164.18
		от 33 до 37		5 300 000.00	5 300 000.00	5 300 000.00	158 682.63	158 682.63	158 682.63	
		от 35 до 37		5 400 000.00	5 496 666.67	5 600 000.00	149 584.49	153 610.52	159 589.63	
		от 40 до 42		7 120 000.00	7 235 000.00	7 350 000.00	177 114.43	178 985.36	180 856.30	
		от 42 до 45		6 500 000.00	6 850 000.00	7 200 000.00	146 396.40	158 304.58	170 212.77	
		Евроремонт	от 35 до 37	7 253 000.00	7 253 000.00	7 253 000.00	196 027.03	196 027.03	196 027.03	
			от 37 до 40	6 650 000.00	6 650 000.00	6 650 000.00	176 861.70	176 861.70	176 861.70	
			от 50 до 54	6 900 000.00	7 259 800.00	7 400 000.00	138 000.00	139 938.53	143 137.25	
				от 20 до 22	4 650 000.00	4 650 000.00	4 650 000.00	214 285.71	214 781.75	215 277.78
			улица Василя Ощепкова, 6	0	Без ремонта	от 22 до 24	4 230 000.00	4 425 600.00	4 650 000.00	185 526.32
от 24 до 26	4 600 000.00	4 687 500.00				4 950 000.00	183 266.93	187 133.47	198 000.00	
Косметический	от 24 до 26	5 050 000.00				5 200 000.00	5 350 000.00	202 000.00	208 000.00	214 000.00
Евроремонт	от 22 до 24	5 200 000.00			5 216 666.67	5 250 000.00	223 404.26	225 192.72	226 086.96	
	от 24 до 26	4 950 000.00			5 496 666.67	5 890 000.00	198 000.00	223 005.56	235 600.00	
Дизайнерский	от 22 до 24	5 200 000.00			5 225 000.00	5 250 000.00	226 293.10	226 683.67	227 074.24	
	от 24 до 26	5 690 000.00			5 690 000.00	5 690 000.00	218 846.15	220 555.89	222 265.63	
1	Без ремонта	от 35 до 37			6 048 000.00	6 048 000.00	6 048 000.00	160 000.00	160 000.00	160 000.00
		от 42 до 45			6 450 000.00	6 450 000.00	6 450 000.00	146 590.91	146 590.91	146 590.91
2	Без ремонта	от 33 до 35			6 990 000.00	6 990 000.00	6 990 000.00	209 281.44	209 281.44	209 281.44
		от 50 до 54	7 300 000.00	7 412 500.00	7 500 000.00	137 218.05	140 593.51	143 835.62		
Евроремонт	от 54 до 55	7 450 000.00	7 625 000.00	7 800 000.00	136 697.25	139 257.71	141 818.18			
		от 42 до 45	9 500 000.00	9 500 000.00	9 500 000.00	220 930.23	220 930.23	220 930.23		
Общий итог				3 850 000.00	5 520 313.94	9 500 000.00	136 697.25	190 823.63	262 500.00	