

ЗОЛОТОЙ
СТАНДАРТ
РИЭЛТОРСКОЙ
УСЛУГИ

CENTURY 21
Россия

21

МЫ – CENTURY 21

Международная сеть агентств недвижимости, объединенных всемирно известным брендом и высокими стандартами качества обслуживания клиентов.

Самый узнаваемый бренд в сфере недвижимости в мире*

В Мире

48

лет на рынке недвижимости

9400+

офисов в мире

127 000+

агентов

80

стран мира



В России

12

лет на рынке недвижимости

30+

городов

55+

офисов

1000+

агентов



*по результатам исследования Millward Brown 2018 Ad Tracking Study.

КАК ВЫГОДНО И БЫСТРО ПРОДАТЬ КВАРТИРУ?

Самостоятельно

Завышение рекламной цены приводит к увеличению срока продажи.

Показ квартиры «как есть» уступает потенциальных покупателей более подготовленным конкурентам. Результат - сроки продажи увеличиваются, а продавец теряет деньги.

Фотографии «на телефон» не дают достаточного количества просмотров рекламы и звонков. Квартира не выделяется на фоне конкурентов, а иногда и отпугивает покупателей из-за некачественных фото.

Использование 2-3 рекламных интернет-площадок не приносит нужного результата. Для полноценной рекламной кампании необходимы значительные финансовые и временные ресурсы.

Спонтанный показ квартиры без подготовки приводит к тому, что предложений о покупке так и не поступает.

Чаще всего предложения оказываются ниже рекламной цены, и собственник реагирует на них излишне эмоционально, что приводит к потере потенциальных покупателей.

Собственник обычно не обладает достаточными компетенциями и навыками для проведения сложных переговоров. Результат – потерянные покупатели, время и нервы.

Самостоятельное оформление задатка часто вызывает вопросы и сложности, а неучтенные риски могут привести к потере денег.

Не имея специальных знаний, продавец рискует остаться без денег и без квартиры. Из-за отсутствия опыта процесс подготовки и проведения сделки может стоить массу времени, нервов и дополнительных расходов на консультации.

РАБОТА С ПРОФЕССИОНАЛОМ – СДЕЛКА В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ПО ВЫГОДНОЙ ЦЕНЕ.

С агентом

Оценка квартиры. Владение информацией о локальном рынке позволяет установить оптимальную цену. Результат – максимум откликов и выгодные предложения от покупателей.

Предпродажная подготовка. Тщательная подготовка квартиры к показам позволяет привлечь покупателя максимально быстро.

Фотосессия объекта. Выгодное позиционирование преимуществ вашей квартиры и превращение ее недостатков в достоинства. Результат – максимальное количество показов рекламы и звонков.

Рекламная кампания. Более 50 различных способов привлечения клиентов, а также собственная база потенциальных покупателей дают максимальный охват.

Организация показов. Показы квартиры проходят в определенное время, по подготовленному плану, с предварительной подготовкой. После 1-2 дней показов возможно получить самое выгодное предложение по цене.

Работа с предложениями по цене. Сбор всех предложений, работа по повышению стоимости, выбор самого выгодного варианта для собственника.

Переговоры с потенциальными покупателями. Профессиональное ведение переговоров с покупателями в интересах собственника, отстаивание его позиции, согласование оптимальной схемы сделки. Результат – максимальная выгода, значительная экономия времени и денег.

Получение задатка от покупателя. Грамотное оформление и получение задатка от покупателя, защита интересов продавца, повышение безопасности сделки.

Подготовка и проведение сделки. Подготовка и организация процесса с минимальными затратами времени и денег, снижение возможных рисков.

ЗАЧЕМ ВАМ АГЕНТ?

БЕЗОПАСНОСТЬ:

профессиональные компетенции и опыт агентов минимизируют ваши риски при продаже недвижимости. Ответственность каждого агентства перед клиентами застрахована в федеральной компании «РЕСО-Гарантия» на 100 млн рублей.

ДЕНЬГИ:

с агентом квартира может быть продана дороже, чем при самостоятельном проведении сделки.

ВРЕМЯ:

срок поиска покупателя с агентом в разы быстрее, чем самостоятельно.

ВЫГОДА:

преференции от банков: агент поможет оформить ипотеку по сниженной процентной ставке и с высоким процентом одобрения.

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ

Крупнейшие банки



Ведущие интернет-порталы



КАК НАЙТИ ХОРОШЕГО РИЭЛТОРА?

ОБЯЗАТЕЛЬНО ЗАКЛЮЧАЙТЕ ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДОГОВОР СО СПЕЦИАЛИСТОМ, РАБОТАЮЩИМ В НАДЕЖНОМ АГЕНТСТВЕ.

Эксклюзивный договор – договор о преимущественном праве работы агентства с конкретным клиентом либо объектом недвижимости.

Работа с одним агентством недвижимости по эксклюзивному договору гарантирует выполнение всех договоренностей на максимально выгодных для вас условиях в кратчайшие сроки.

В рамках эксклюзивного договора клиент полностью доверяет агентству, а специалисты обязуются оказывать услуги добросовестно, качественно и на самом высоком профессиональном уровне.

Эксклюзивный договор с агентом CENTURY 21 поможет вам защититься от «черных» и «серых» риэлторов.



ЧЕК-ЛИСТ: КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ ПРИ ПРОДАЖЕ КВАРТИРЫ

- ОЦЕНКА
- ПРЕДПРОДАЖНАЯ ПОДГОТОВКА
- СОСТАВЛЕНИЕ
МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНА
- РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ
- ОРГАНИЗАЦИЯ ПОКАЗОВ
- ПОЛУЧЕНИЕ И ВЫБОР САМОГО
ВЫГОДНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ
ПО ЦЕНЕ
- ПЕРЕГОВОРЫ
- ПОЛУЧЕНИЕ ЗАДАТКА
- ПОДГОТОВКА
И ПРОВЕДЕНИЕ СДЕЛКИ



ВСЕГДА СТРЕМИМСЯ К ЛУЧШЕМУ

ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ ЦЕНА?

- МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ
- РАЗМЕР КВАРТИРЫ
- + СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ
МЕНЯЕТСЯ ВО ВРЕМЕНИ

Не имеют решающего значения в формировании стоимости объекта дополнительные характеристики: стоимость ремонта, мебели, сантехники в квартире.

Если стартовая цена определена неверно, ваш объект покупатель даже не увидит. Вы потеряете время и потенциальных клиентов.

Опытный агент поможет определить стартовую цену.

Если стартовая цена определена правильно, то покупатель будет найден за 2-4 недели.

СТАРТОВАЯ ЦЕНА ≠ ЦЕНЕ ПРОДАЖИ ОБЪЕКТА.

ПОЧЕМУ 90% СОБСТВЕННИКОВ НЕВЕРНО ОПРЕДЕЛЯЮТ ЦЕНУ И ТЕРЯЮТ ПОКУПАТЕЛЕЙ?



- субъективный подход: слишком личное отношение к объекту
- незнание профессиональных принципов ценообразования
- завышенные индивидуальные запросы и ожидания
- отсутствие информации о стоимости проданных объектов

**СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА ОПРЕДЕЛЯЕТ
ПОКУПАТЕЛЬ.**

ВОПРОС О НЕДВИЖИМОСТИ С ОТВЕТАМИ ЭКСПЕРТОВ CENTURY 21 РОССИЯ

1

Выгодно ли инвестировать в недвижимость?

В настоящий момент инвестирование в недвижимость более выгодно с целью сохранения финансовых средств, нежели их приумножения. Если говорить о заработке, то наиболее эффективный способ – это срочный выкуп недвижимости или некоторые проекты по новостройкам. Однако, чтобы успешно заниматься этими направлениями, необходимо иметь профессиональную квалификацию и знания.

2

Продавать квартиру или сдавать?

Если рассматривать вопрос с целью получения дохода, то выгоднее квартиру продать, а вырученные средства положить на депозит в банке.

3

Как купить квартиру по цене ниже рынка?

Как правило, квартиры, оцениваемые ниже рыночной стоимости, являются «проблемными» (с прописанными или проживающими в них людьми, например). Еще один вариант покупки квартиры по заниженной стоимости – срочный выкуп. Ввиду срочной потребности в денежных средствах продавцы снижают стоимость, чтобы в сжатые сроки продать объект.

4

Как правильно оценить свою недвижимость?

Чтобы понять верхнюю границу стоимости, необходимо проанализировать информацию обо всех аналогичных квартирах, которые продаются на текущий момент. Для определения средней рыночной стоимости соберите информацию о похожих квартирах, которые были проданы за последние 2-3 месяца.



5

Что будет, если я не смогу платить ипотеку?

Если вы не сможете платить по ипотечному кредиту, то первое, что нужно сделать – сразу обратиться в банк. Если ваш случай попадает под страховую, то вам поможет страховая компания. Если не попадает, то с банком можно выбрать оптимальный путь. Например, банк может дать отсрочку по выплате тела кредита и оставить временно платеж только процентов. Или согласовать продажу квартиры в залоге с возвратом кредита деньгами от продажи.

6

Как не стать обманутым дольщиком?

Необходимо тщательно изучить информацию о застройщике:

- проверить девелопера можно в Едином реестре застройщиков;
- посмотреть «белые» или «черные» списки строительных компаний, которые составляют региональные власти. Такие реестры содержат данные о своевременной сдаче девелоперами отчетности;
- найти в картотеке арбитражных судов информацию о судебных процессах, наличии или отсутствии дел о банкротстве, хозяйственных спорах;
- проверить на сайте Федеральной налоговой службы наличие фискальных долгов строительной компании и ее право на осуществление сделок. Указав номер ИНН или ОГРН, можно заказать электронную выписку по юридическому лицу застройщика и оценить перспективы его банкротства или реорганизации.



7

Что такое «квартира с обременением»?

Обременение на недвижимость – наличие определенных юридических условий, ограничивающих действия владельца с указанным объектом. Вследствие данного ограничения владелец квартиры не может заключать сделки, ему запрещается заключать любые договоры, касающиеся жилого помещения. Основные виды обременений – ипотека, наложение ареста.



8

Какие существуют виды имущественного налогового вычета?

В НК РФ предусмотрено три имущественных налоговых вычета, связанных с покупкой и продажей жилой недвижимости:

- вычет в 1 млн рублей при продаже жилья. Вместо него можно воспользоваться механизмом уменьшения дохода на сумму расходов. Предоставляется многократно, но не более одного раза в течение одного календарного года;
- вычет до 2 млн рублей (в пределах стоимости приобретенной недвижимости) при покупке жилья или земли под строительство. Предоставляется однократно;
- вычет до 3 млн рублей (в пределах суммы фактически уплаченных процентов) на проценты по ипотечному кредиту на приобретение жилья. Предоставляется однократно.

9

Какие виды налогов появляются при покупке и продаже недвижимости?

Сделка купли-продажи не облагается налогом со стороны покупателя. При ее совершении такая обязанность ложится на продавца. В случае сделки по договору дарения налогом облагается одаряемый (налог на доход в виде полученной в дар недвижимости). От такого



налога при дарении освобождены близкие родственники. По общему правилу при продаже недвижимости продавец (физическое лицо, налоговый резидент России) должен уплатить 13% НДФЛ от суммы дохода.

При этом продавец может воспользоваться стандартным налоговым вычетом в 1 млн рублей, т.е. налог будет рассчитываться не со всей суммы дохода, а за вычетом 1 млн рублей. Вместо этого налогоплательщик может вычесть из суммы дохода расходы, которые он понес для приобретения проданного имущества.

Например, в 2017 году вы купили недвижимость за 3 млн рублей, а сейчас, в 2019 году, продали её за 4 млн рублей. Тогда в 2020 году вам нужно будет заплатить 13%* (4 млн руб. – 3 млн руб.) = 130 тыс. руб.

Если жилье было в собственности более 5 лет, то при его продаже продавец освобождается от налога. Более короткий предельный срок владения – 3 года, установлен для некоторых случаев (дарение, наследование и т.д.).

Для нерезидентов России (лиц, большую часть времени проживающих за границей) ставка НДФЛ – 30%.



Для нерезидентов России (лиц, большую часть времени проживающих за границей) ставка НДФЛ составляет 30% и нет права на использование вычетов.

10

Как оформляется заем под залог недвижимости?

Оформление займа, обеспеченного залогом недвижимости, осуществляется двумя договорами: договором займа и договором ипотеки (залога недвижимости).

Эти договоры могут быть объединены в один, но это не всегда удобно. Особенно если залог предоставляет не должник, а иное лицо (учредитель заемщика, его родственник), или залог оформляется залладной. Такие виды договоров рекомендуется удостоверить нотариально, что позволяет обратиться взыскание по займу и (или) по ипотеке без обращения в суд. В случае, если договор займа составлен в нотариальной форме, залогодержатель может воспользоваться исполнительной надписью нотариуса для внесудебного взыскания неуплаченных денежных сумм. Исполнительная надпись на нотариально удостоверенном договоре ипотеки дает возможность, минуя суд, приступить к реализации имущества с торгов или иным способом, предусмотренным законодательством и имеющимся договором.

11

Можно ли обменять одну двухкомнатную квартиру на две однокомнатные?

Произвести равноценный обмен двухкомнатной квартиры на две однокомнатные без доплаты практически невозможно. Исключения составляют лишь «двушки» улучшенной планировки в престижном районе, если обменивать их на «однушки», требующие капитального ремонта или находящиеся в проблемной локации.

12

Покупка квартиры с применением материнского капитала: что можно купить и как оформить?

В качестве одной из целей использования материнского капитала в законе указано улучшение жилищных условий. Как правило, воспользоваться этими средствами можно только после трех лет с момента возникновения права (рождения второго или последующего ребенка), но при приобретении жилья в кредит использовать материнский капитал можно сразу. Формально для приобретения нужно выбрать такое жилье, которое лучше имеющегося («улучшение жилищных условий»), но фактически можно приобрести любую жилую недвижимость, отвечающую санитарно-техническим нормам (неаварийную). Обязательное условие при этом – жилье должно быть оформлено на всю семью, т.е. не только на родителей (родителя), но и на всех детей, в том числе на тех, которые родились после предоставления материнского капитала. Оформлением материнского капитала уполномочен заниматься Пенсионный фонд РФ. Именно туда и следует направлять заявление о распоряжении средствами.



13

Как можно застраховать квартиру?

Существуют два типа страхования:

- от рисков, непредвиденных ситуаций: пожара, кражи, грабежа, затопления помещений, стихийного бедствия;
- титульное страхование: страхование риска утраты недвижимого имущества в результате прекращения права собственности на него полностью или частично. Этот вид страхования защищает собственника недвижимого имущества от признания сделки по приобретению недвижимости недействительной или от требований бывшего собственника о возврате имущества, выбывшего у него помимо его воли. Для оформления страхования необходимо обратиться в страховую компанию.

14

Можно ли продать квартиру, которая находится в ипотеке?

Можно, по согласованию с банком. У банков могут быть разные схемы продажи квартиры, но в большинстве случаев банк соглашается на проведение подобного вида сделок.

15

Можно ли сдавать приобретенную по ипотеке квартиру?

Сдавать квартиру можно, но в некоторых случаях этот вопрос необходимо согласовывать с банком.

16

Как уточнить собственника объекта недвижимости?

Необходимо направить запрос в Росреестр и заказать выписку из ЕГРН.



17

Хочу купить квартиру от застройщика. Вырастет ли цена с момента начала строительства к моменту сдачи?

Зачастую стоимость объекта возрастает. В ряде случаев можно найти объекты, цена которых возрастает на 30% с момента стадии котлована до готового проекта. Однако необходимо очень внимательно выбирать застройщика и объекты, анализировать цены, т.к. некоторые застройщики, предоставляющие дешевое кредитование, уже на старте продают объект по завышенной стоимости.

18

Может ли агент продать квартиру без моего ведома, если у него есть все документы на квартиру и доверенность на сбор справок?

Продать квартиру без ведома собственника агент может только в одном случае – если у него есть доверенность на куплю-продажи недвижимости и получение денег. В 99% случаев агенты запрашивают доверенность на сбор справок, но она не дает право на продажу недвижимости без ведома собственника.

19

Нужно ли нотариальное заверение договора купли-продажи?

В большинстве случаев нет необходимости в нотариальном заверении договора купли-продажи. В частных случаях, когда продается не вся квартира, а только часть (доля), нотариальное заверение необходимо.



20

Какие есть способы проведения расчетов при совершении сделки?

Существуют три способа расчетов при совершении сделки:

- наличный расчет в момент подписания договора;
- закладывание денег в банковскую ячейку. Деньги закладываются после регистрации договора, продавец может деньги из ячейки забрать. Если договор не зарегистрирован, их забирает покупатель;
- безналичная форма расчета. Банк выступает гарантом совершения честной сделки, выдает денежные средства только при условии соблюдения договорных обязательств между участниками. На период проведения сделки деньги хранятся на специальном банковском счете. Возможные варианты: 1) аккредитив 2) сервис безопасных расчетов от Сбербанка;
- депозит нотариуса. При применении этого способа продавцу

поступают деньги не напрямую от покупателя, а через посредника, в роли которого выступает нотариус.

21

Квартира или апартаменты? В чем их отличия?

Апартаменты - это нежилые помещения, расположенные, как правило, в административных зданиях, но фактически используемые для постоянного или временного проживания.

Преимущества апартаментов:

- стоимость апартаментов ниже стоимости квартир;
- возможность жить в центральных районах города с развитой инфраструктурой;
- различные варианты планировок.

Недостатки апартаментов:

- отсутствие возможности прописки;
- отсутствие по умолчанию права на общее имущество (коридоры, лестницы, лифты, крышу и т.д.);
- коммунальные платежи могут быть выше (как для коммерческих организаций);
- нет судебного иммунитета при взыскании долга (единственное жилье изъять нельзя, а апартаменты можно).

