

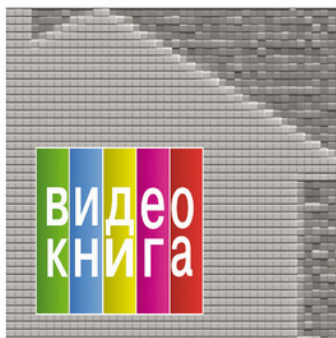
Вадим ШАБАЛИН

# САМ СЕБЕ РИЭЛТОР

## Часть 1

Под редакцией  
Сергея Прокофьева

Как самостоятельно  
провести сделку  
с недвижимостью



VIDEOKNIGA.TV

**Вадим Геннадьевич Шабалин**  
**Сам себе риэлтор. Как**  
**самостоятельно провести**  
**сделку с недвижимостью**  
Серия «Сам себе риэлтор», книга 1

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=25096843](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25096843)*

*Сам себе риэлтор. Как самостоятельно провести сделку с недвижимостью. Часть 1 / В. Г. Шабалин; под ред. С. В. Прокофьева.:*

*Филингъ: Омега-Л; Москва; 2016*

*ISBN 978-5-9216-0105-5*

## **Аннотация**

Книга адресована тем гражданам, кто решил самостоятельно совершить сделку с недвижимостью (купить, продать квартиру, комнату или дом; выехать из коммуналки, приобрести жилплощадь в новостройке). Автор рассматривает вопросы оценки жилья, ведения рекламы, психологии работы с партнерами, личной безопасности при совершении сделки, ее грамотного юридического оформления; дает подробные рекомендации, как найти и выбрать специалистов-риэлторов, а также построить свои взаимоотношения с представителями государственных органов. Книга написана доступным языком

и предназначена для широкого круга читателей. Настоящее издание является первой частью новой серии «Сам себе риэлтор» и логическим продолжением серии «Сделки с недвижимостью», книги которой вышли в 1997–2016 годах. Компакт-диск прилагается только к печатному изданию.

# Содержание

От редактора	7
Введение	9
Часть I	12
Глава 1.1. Определение рыночной цены	12
Глава 1.2. Оценщики недвижимости	32
Глава 1.3. Наем риэлтора и юриста	43
Конец ознакомительного фрагмента.	44

**Вадим Шабалин**  
**Сам себе риэлтор.**  
**Как самостоятельно**  
**провести сделку с**  
**недвижимостью. Часть 1**

Агентство СІР РГБ



ФИЛИНЪ

ПРАВОСЛАВИЕ  
**ОМЕГА-А**

Под редакцией С. В. Прокофьева

Сведения об авторе и редакторе:

**Шабалин В. Г.** – кандидат юридических наук, практикующий юрист на рынке недвижимости, руководитель авторского коллектива серии книг «Сделки с недвижимостью». [www.zsrd.ru](http://www.zsrd.ru), тел. (495) 506-20-90

**Прокофьев С. В.** – вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, автор проекта «103 вебинара риэлтору». [crt-vostok.ru](http://crt-vostok.ru)

# От редактора

У вас в руках первая часть книги «Сам себе риэлтор – Как самостоятельно провести сделку с недвижимостью». Ее название привлекло вас, заинтересовало. Вы полны решимости наконец решить свой квартирный вопрос.

## **Кому полезна книга**

Книга поможет лично вам улучшить жилищные условия без переплаты и получить наилучший для вашего бюджета вариант.

## **О книге**

Рынок недвижимости стремительно изменяется, одни вопросы утрачивают актуальность, им на смену приходят новые ситуации, неразрешимые без рекомендации эксперта. Серия из четырех «карманных» книг и электронный комплект к ним основаны на бестселлере Вадима ШАБАЛИНА «Сделки с недвижимостью на первичном и вторичном рынке», выдержавшем 18 изданий с 1997 по 2014 г.

## **Об авторе**

Вадим Геннадьевич ШАБАЛИН, кандидат юридических наук, практикующий юрист, лидер авторского коллектива серии книг «Сделки с недвижимостью», популярный бизнес-тренер для профессиональных риэлторов в ЦРТ ВОСТОК. В профессии уже почти 25 лет.

**Купите книгу сейчас!**

Эта книга стоит как чашка кофе, а экономит вам больше месячной зарплаты и предостережет от непоправимых ошибок.

**Вы узнаете:**

- что нужно сделать (и чего делать НЕЛЬЗЯ) при проведении своей сделки с недвижимостью;
- почему риэлторы и юристы так много просят за свои услуги;
- начнете понимать, когда можно действовать самостоятельно, а на какие работы лучше пригласить специалиста и как его контролировать.

*С уважением —*

*Сергей ПРОКОФЬЕВ,*

*автор проекта «103 вебинара риэлтору»*

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР  
ШАБАЛИНА В. Г. И САМОХИНОЙ О. Н.

ОБУЧЕНИЕ, ПЕРЕПОДГОТОВКА,  
АТТЕСТАЦИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ  
РИЭЛТОРОВ

Подробности  
по нашим контактам:

**www.zsrd.ru**

(495) 507-68-86  
585-83-80  
506-20-90



# Введение

Согласно вездесущей статистике, каждая московская квартира меняет своих хозяев раз в 8—10 лет. Если вы, глупокоуважаемый читатель, достигли совершеннолетия (не говоря уже о более почтенном возрасте), то наверняка вам приходилось переезжать с одного места жительства на другое. Вспомните, что пришлось при этом пережить!

Недаром в народе говорят, что два переезда равносильны одному пожару, особенно в наше беспокойное время, когда прибыльный рынок недвижимости притягивает к себе, как магнит, множество мошенников. Как показывает практика, проблемы с криминальными элементами при решении жилищных вопросов возникают у граждан, не владеющих информацией о том, каковы «правила игры» на рынке недвижимости, что и в какой последовательности необходимо делать по своему варианту (и что делать категорически нельзя), а также слабо разбирающихся в том, куда и к кому обратиться за помощью.

## **РЕЧЬ В КНИГЕ ПОЙДЕТ О ТОМ, КАК:**

- свою недвижимость правильно оценить;
- грамотно организовать рекламу варианта;
- найти подходящего партнера и заинтересовать его своими условиями;

- проверить выбранный вариант на юридическую и криминальную чистоту;
- безупречно оформить сделку, минимизировав при этом налоги;
- контролировать действия специалистов-посредников;
- построить свои взаимоотношения с правлением жилищно-коммунального хозяйства, чиновниками и представителями правоохранительных органов

## **И САМОЕ ГЛАВНОЕ – ОСТАТЬСЯ С КВАРТИРОЙ ИЛИ ПРИ ДЕНЬГАХ!**

Обязательно смотрите главы, посвященные действиям ваших оппонентов (например, если вы, уважаемый читатель, – продавец, тщательно изучите рекомендации для покупателей, ведь вам необходимо знать их основные психологические приемы).

Еще одно замечание: в тексте книги, приведенных таблицах и расчетах иногда указываются рыночные цены разных объектов недвижимости. Естественно, эти данные берутся на момент сдачи издания в печать (конец 2016 г.). В дальнейшем ценовая ситуация будет другая, так что следите за ее изменениями!

В таблицах и электронных приложениях приведено большое количество фактического материала, используемого при совершении сделок с недвижимостью. Надеемся, что эти данные помогут вам сэкономить силы, время и деньги.

**Итак, глубокоуважаемый читатель, в добрый путь!**

## **ПРАВОВАЯ ПОМОЩЬ ОТ ОЦЕНКИ ДО НОВОСЕЛЬЯ**

**ЦЕНТР СЕРТИФИКАЦИИ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
МОСКОВСКОГО РЕГИОНА**

готов предложить вам следующие услуги:

- **СОПРОВОЖДЕНИЕ ЛЮБЫХ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ** — новостройки, вторичный рынок, нежилые помещения, земля. Составление и правовая экспертиза договоров. Выезд квалифицированных юристов.
- **РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК**, в том числе договоров аренды, ввода в эксплуатацию, земли в Подмоскowie, а также перепланировок.
- **ВОЗВРАТ ДОЛГОВ**: конфликты с партнерами, несостоятельные заемщики, ускорение исполнения, проблемы с госорганами. Жилищные споры, претензии к агентствам недвижимости, конфликты со строителями. Проверка благонадежности и деловой репутации физических и юридических лиц. Экспертиза договоров и правоустанавливающих документов.
- **ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ**, транспортных средств, машин и оборудования, бизнеса, интеллектуальной собственности, взносов в уставные фонды, других активов. Переоценка основных фондов. Составление и экспертиза отчетов об оценке.
- **ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ТОРГОВ** (аукционов, конкурсов) по реализации имущества, в первую очередь недвижимого (квартиры, нежилые помещения, здания, участки).
- **ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ, ЮРИДИЧЕСКОЕ И КАДРОВОЕ** обслуживание агентств недвижимости и девелоперских фирм. Представление их интересов во властных структурах, сертификация риэлторских агентств и аттестация их сотрудников. Подбор персонала для фирмы, обучение и переподготовка агентов и брокеров.
- **УСЛУГИ АДВОКАТА**: автотранспорт, арбитраж, брак, гражданство, долги, жилье, задержание, иски, налоги, наследство, недвижимость, претензии, прописка, развод, следствие, таможня, экспертиза. Уголовные и гражданские дела, кассационные и надзорные жалобы. Работа со свидетелями, потерпевшими, правоохранительными органами, судом и прокуратурой. Содействие в исполнении судебных решений.
- **АБОНЕНТНОЕ ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КОМПАНИЙ**: переговоры, консультирование, разработка документов, проработка бизнес-планов, подбор и анализ законодательных актов. Разработка проектов хозяйственных договоров и приложений к ним. Выезд юристов.

За необходимой информацией обращайтесь,  
пожалуйста, по нашим контактам:

**www.zsrd.ru**  
**(495) 506-20-90; 585-83-80 5858380@mail.ru**

# Часть I

## Схема сделки с недвижимостью

### Глава 1.1. Определение рыночной цены



Существует ли объективная методика оценки квартир? На чем она основана? Доступна ли она простым гражданам?

На первую и третью части вашего вопроса можно ответить утвердительно: профессиональными риэлторами и оценщиками разработано несколько общедоступных методик оценки квартир, которые применяются в основном для Москвы, Подмосковья и Петербурга. Если вам необходимо определить стоимость жилья в других городах, то необходимо сделать следующее:

- 1) купите в городе, где находится жилплощадь, газету, журнал или бюллетень, в котором указана стоимость продаваемых квартир в табличной форме. Предварительно поинтересуйтесь у продавцов газет, какие «туземные» издания наиболее читаемы и авторитетны в сфере недвижимости;
- 2) по газете найдите цену нескольких похожих по типу до-

ма вариантов в соответствующем районе, определите стоимость их квадратного метра;

3) возьмите среднее получившееся значение и определите по методике, изложенной в Видеоприложении 1<sup>1</sup>, все скидки и доплаты по конкретной оцениваемой квартире. Они практически не зависят от города, где ведется оценка. Поэтому можно воспользоваться примерами, приведенными для Москвы и Подмосковья;

4) умножьте получившийся результат на количество метров общей (не жилой, а именно общей!) площади вашей конкретной квартиры и сравните результат с цифрами, опубликованными в газете (или на популярном сетевом ресурсе).



Хотел оценить свою квартиру. Позвонил в четыре риэлторских агентства, рекламирующих подобную услугу. Везде назывались разные цены, в среднем на 5—10 % ниже той, что указана в газетах за похожую жилплощадь в нашем районе. Где истина?

Истина, скорее всего, находится посередине. Даже опытным маклерам трудно сразу назвать точную стоимость объекта, не видя его собственными глазами, так что это вполне объяснимо.

Если вы хотите оценить принадлежащую вам недвижимость более объективно, воспользуйтесь услугами незави-

---

<sup>1</sup> Указанные здесь и далее видеоприложения можно скачать на сайте [VIDEOKNIGA.TV](http://VIDEOKNIGA.TV).

симых оценщиков или поработайте по принципу «сам себе оценщик», используя методику, приведенную в Видеоприложении 1.



В московском регионе можно зайти на сайты [irn.ru](http://irn.ru), [sob.ru](http://sob.ru) и [provereno.ru](http://provereno.ru).



От чего зависит стоимость квартиры в большей степени – от типа дома или его местонахождения? Как, зная среднюю стоимость квадратного метра площади в конкретном районе, оценить индивидуальные особенности жилья (ремонт, вид из окна, состояние подъезда и т. д.)?

При практической оценке квартир (см. Видеоприложение 1 на сайте **[videokniga.tv](http://videokniga.tv)**) используются два основных критерия, определяющие среднюю стоимость квадратного метра общей площади: **категория (категорийность) дома и местоположение дома по частям города** (в Москве – по административным округам и муниципальным районам). В столице местоположение дома оказывает сильное влияние на стоимость (например, абсолютно одинаковые квартиры на территории муниципальных районов «Крылатское» (самый престижный из спальных) и «Капотня» (самый непрестижный) отличаются в 1,6–1,8 раза). Аналогичная тенденция, но в меньшей степени, наблюдается и в других городах-«миллионерах»: Петербурге, Нижнем Новгороде, Ростове, а также в

столичных Киеве и Минске. В Москве, например, разработана «шкала престижности» всех 120 муниципальных районов города. Чем меньше соответствующий цифровой рейтинг, тем выше средняя стоимость квадратного метра общей площади жилья в одном типе дома.

Категорийность дома (за исключением, пожалуй, самых дорогих элитных, именуемых оценщиками «внекатегорийные люкс») оказывает меньшее влияние на стоимость жилья: обычно разница цены метра в «сталинском» и «хрущевском» домах на территории одного района не превышает 1,5 раза. Для того чтобы определить точную стоимость квадратного метра реальной квартиры, зная среднюю по данному району и типу дома, необходимо учесть (в процентах от средней стоимости) все имеющиеся достоинства и недостатки конкретной оцениваемой квартиры. В видеоприложении также приведен пример оценки. Попробуйте им воспользоваться.



Пробовал оценить свою квартиру по методике, приведенной в одной из ваших книг. Однако в газетах местоположение квартиры задается по ближайшей станции метро, а типов домов меньше. Как быть в таком случае?

Методика массовой оценки квартир, о которой идет речь в Видеоприложении 1, относится к категории профессиональных (именно по ним и работают специалисты-оценщи-





Как уже отмечалось выше, оценка квартир по любительской методике дает менее точные результаты, однако для первого приближения этого вполне достаточно, тем более отличия имеются в определении средней стоимости квадратного метра общей площади по району, а оценка индивидуальных особенностей каждой конкретной квартиры проводится аналогично (см. Видеоприложение 1). Так что попробуйте использовать различные подходы по принципу *«Больше методик – хороших и разных»*, сравнив в дальнейшем полученные результаты.



Можно ли оценить свою квартиру онлайн? Насколько достоверен будет результат? Живу в Санкт-Петербурге. На запрос *«оценка квартиры онлайн»* «Яндекс» выдал более 10 страниц ответов, даже региональное ограничение «Санкт-Петербург» особо их количество не сократило.

При этом следует для начала отделить пшеницу от плевел: игнорируются все сайты с пометкой «реклама», странички риэлторских агентств, а также профессиональных оценочных фирм. На практике более-менее достоверными (для Москвы и Питера, во всяком случае) являются следующие ресурсы:



ign.ru – «Индикаторы рынка недвижимости». Оценка выполняется относительно точно, дается

«вилка» значений, возможна ретроспектива (данные начиная с 2002 года);



provereno.ru – «Проверено. ру». Портал, интегрированный с хорошо знакомым практикующим риэлторам gdeetotdom.ru. Главное достоинство – возможность провести оценку по конкретному дому (адресу). Недостаток – ангажированность (тут же навязываются риэлторские услуги, причем весьма низкого качества);



sob.ru – «Собственник». Калькулятор ориентируется на базу данных winner и также выдает ссылки на реальные варианты. Недостатки: сам сервис трудно найти на портале; не развернуты характеристики поиска; результат выдается не в виде вилки, а дискретно. Этот портал можно использовать как вспомогательный.

В заключение – небольшое «домашнее задание». Попробуйте оценить свою квартиру (или отдельное жилье, параметры которого вы хорошо знаете) на всех этих ресурсах и сравните результаты. Они должны попадать в доверительный интервал 15 % ( $\pm 7-8$  % в обе стороны).



Каковы особенности оценки частного домовладения? Ведь факторов, влияющих на стоимость, значительно больше, чем при определении

цены квартир.

Оценка частного домовладения осуществляется по принципу «*Мухи – отдельно, котлеты – отдельно*», то есть существуют обособленные методики определения стоимости земельного участка и строений на нем соответственно. Практический пример подобной оценки (для Подмосковья) и все необходимые цифровые данные приведены в Видеоприложении 1. Основные действия специалиста, желающего оценить землю и строение, сводятся к следующему:

### **1. Определение местонахождения объекта.**

Для этого необходимо взять карту соответствующего района (области, края, республики), найти на ней населенный пункт, где расположен объект, и определить расстояние до этого места от областного города (по магистральной дороге федерального или областного значения). Далее определяется расстояние от автомагистрали до населенного пункта по местным дорогам. Аналогично находится местонахождение относительно ближайшей железнодорожной станции.

### **2. Определение стоимости земельного участка.**

Оценщик должен знать его точную площадь и среднюю рыночную стоимость 0,01 га (сотки) земли в окрестностях. Для Подмосковья есть цифры по так называемым стоимостным зонам. В других регионах специалист собирает данные самостоятельно. Затем вводятся поправочные коэффициенты (скидки и доплаты) в зависимости от индивидуальных особенностей участка. При этом не следует забывать,

что по всем направлениям и стоимостным зонам существуют так называемые «подзоны повышенной ценности»: например, участки с урезами воды; в стародачных поселках; с живописным рельефом; рядом с местами отдыха известных людей и высокопоставленных сановников. Стоимость сотки земли в указанных случаях может превышать среднюю в 3–5 раз, что, безусловно, необходимо учитывать при проведении объективной оценки.

### **3. Определение стоимости основного строения.**

Обычно на земельном участке имеется несколько строений (например, коттедж, старый дом, в котором жили хозяева до постройки коттеджа, баня, хозблок, гараж и т. д.). Сначала выбирается основной объект, который, по мнению оценщика, имеет максимальную стоимость (в нашем случае это коттедж). Оценка осуществляется по методике, изложенной в Видеоприложении 1. Если здание возведено из местных стройматериалов (например, ракушечника или саманного кирпича), то специалист предварительно определяет себестоимость строительства и среднюю цену приведенного метра строений такого типа в данном регионе.

### **4. Определение стоимости вспомогательных (литерных) строений.**

В связи с тем, что доля вспомогательных (литерных) строений в общей стоимости домовладения невелика (в среднем 5—15 %), их оценка проводится ориентировочно (например, баня – 200 тыс. руб., гараж – 150 тыс. руб., хозблок –

100 тыс. руб.). При этом учитывается стоимость ограждений, ворот, беседок, туалета и других подобных объектов, а также малых архитектурных форм (гrotтов, каскадов, фонтанов и т. п.).

## **5. Подведение итогов.**

В результате вышеперечисленных действий оценщик составляет отчет (экспертное заключение), в котором суммируются полученные цифры (например: земля – 1650 тыс. руб., основное строение – 2450 тыс. руб., все вспомогательные строения – 480 тыс. руб.), и итоговый результат доводится до сведения заказчика. Пример подобной работы приведен в конце Видеоприложения 1.



Имею два земельных участка: первый – в Петушинском районе Владимирской области, второй – под Подольском (25 км от Москвы). Обратился к шабашникам с предложением построить на одном из них стандартный дом из бруса (6 х 6 м). Удивительно, что за работу в Подольском районе мастера попросили с меня 800 тыс. руб. (вместе с материалами), а в Петушинском – всего 450 тыс., объясняя это тем, что в Подмоскowie земля дороже и налоги выше. Что-то не верится...

Такое вполне объяснимо, ведь бригады сезонных строителей (шабашников), а также лицензированные «дачестроительные» фирмы смотрят при назначении цены на материальное благосостояние клиента: если человек позволил

купить себе земельный участок ближе к городу, значит, у него есть средства. Постарайтесь доказать обратное: скажите представителям строителей, что такая цена не устраивает (деньги последние), и попросите скидку. Если вы оставите свой контактный телефон, то велика вероятность того, что через некоторое время последует звонок и будет названа более скромная цена.

Другой фактор, влияющий на назначение стоимости, – это расходы по транспортировке материалов и их закупочные цены. Вполне возможно, что шабашникам удастся приобрести брус и вагонку во Владимирской области по более низкой цене, чем в Московской, а также меньше потратиться на их перевозку. Стоимость земли и уплата местных налогов на называемую клиенту цену практически не влияет, за исключением, может быть, дополнительных поборов местных властей и миграционной службы.



Как оценить качество строительства индивидуального жилого дома?

Представьте себе, что вы нашли подходящий дом за приемлемую цену. Очень ответственный этап – его осмотр, ведь дачно-коттеджное строительство пущено в настоящий момент на самотек, и очень часто можно купить дом, который через некоторое время просто развалится.



**Внимание!** На просмотр загородной

недвижимости необходимо пригласить опытного специалиста-строителя, которому вы доверяете!

Ведь очень часто бывает так: здание возводится по упрощенной технологии, с нарушением всех существующих строительных норм и правил (СНиПов), только лишь с целью его продать.

Затраты на ремонт такого «дворца» очень часто превышают сумму, которую вы за него уплатите.

Давайте рассмотрим основные «правила хорошего дома», то есть этапы строительной экспертизы индивидуальных строений.

## **1. Состояние фундамента, подпола и погреба.**

Контролируются равномерность залегания (в случае, если имеются перекосы, двери и окна будут закрываться либо слишком свободно, либо с трудом); наличие гидроизоляции между фундаментом и стенами; качество бетона, используемого для работ (изготавливался на месте или привозился с ЖБК); вентиляционных отдушин; состояние чернового и чистового пола первого этажа; глубина погреба и материал его стен (при слишком большом заглублении вода может попадать в подпол по принципу сифона). Кроме того, обратите внимание на участок, где возведен дом: если место низкое или сырое, ранней весной подвалы будут подтапливаться.

## **2. Состояние стен и междуэтажных перекрытий.**

Подлежат контролю вертикальность, равномерность и толщина кладки (соответствие температурному режиму дан-

ной местности), толщина бруса или бревна, зазоры между ними, возможные трещины, соответствие массы стен нагрузке на фундамент. Проверьте гидроизоляцию между верхним этажом и чердаком, прочность перекрытий, а также обязательно состояние первого нижнего венца сруба или обвязки каркасного дома (на предмет гнили, плесени или влаги). Дополнительным плюсом кирпичному, монолитному или «пенобетонному» дому служит технология так называемого «теплого фасада». Однако она требует неукоснительного соблюдения правил строительства и подразумевает использование высококачественных специальных материалов.

### **3. Состояние кровли.**

Тщательно осмотрите наружное состояние кровли (не поленитесь подняться на нее), на чердаке проверьте по возможности кровлю изнутри на предмет старых или свежих потечек. Если в доме имеется печка, буржуйка или камин, тщательно осмотрите изоляцию трубы в местах перехода через перекрытия и место выхода на крышу (желательно, чтобы оголовок дымохода был выше конька).

### **4. Состояние инженерных сетей.**

Попросите затопить печь или камин, включить на полную мощность отопительные и электроприборы. Также включите все водопроводные краны, особенно если есть санузлы на втором этаже: при такой нагрузке напор пропадать не должен. Проконтролируйте состояние и прочность защитных устройств (решеток на окнах, дверей, замков). Осмотрите



системы водоснабжения, канализации, газовую аппаратуру (если это имеется).

\* \* \*

Еще одно пожелание. Сосредоточьте свое внимание на домах, которые уже простояли два-три года (об этом расспросите хозяев соседних земельных участков, заодно соберите информацию о личности продавцов). Как говорят автомобилисты, *«хороший шум сам наружу выйдет»*, – то же самое и в строительстве: в среднем через два года после постройки вся халтура, сотворенная горе-мастерами в процессе работы, будет на виду, и опытный эксперт-строитель ее отметит. Если вы все-таки решитесь такой дом покупать, то можно серьезно (в отдельных случаях до 50 %) снизить предложенную цену.



Как вы считаете, есть смысл покупать недостроенный коттедж? Нашел очень выгодное предложение по месту и цене, но дом возводили три сезона назад: первый хозяин скоропостижно скончался, построены стены (пеноблок-кирпич), сделана временная кровля, которая зимой прохудилась, и внутри стоит вода. Вот это больше всего смущает, но продавец предлагает дополнительно хорошую скидку..

Как показывает практика, приобретать «намокший» недо-

строй с пеноблочными стенами можно уж по совсем бросовой (ликвидационной) цене, ведь зачастую такое строение дешевле снести и построить новое. Давайте более подробно разберемся со стадиями строительства типового загородного дома коттеджного типа с панельными или монолитными межэтажными перекрытиями.

**1. Коробка.** Название говорит само за себя: возведены только стены и перекрытия между уровнями, верхняя часть здания (стропила, фронтоны и собственно крыша) отсутствует. Если подобная коробка простоит в климатических условиях средней полосы России две зимы и более, ее проще разобрать и на фундаменте (если, конечно, таковой сделан качественно) поставить новую.

**2. Под крышей.** В этом случае бывшие хозяева не смогли довести стройку до конца, но хотя бы приняли меры по защите возведенного от разрушения. В верхней части здания сделаны стропила, «защит» фронтоны, положена кровля, чаще всего временная (например, несколько слоев рубероида), но иногда и та, что была предусмотрена проектом. Также защиты тесом или закрыты специальными металлическими листами все дверные и оконные проемы. Конечно, вода попадает внутрь такого дома, но в незначительных количествах и ничего существенно не разрушает.

**3. Под отделку.** Внешне дом полностью соответствует проекту: установлены входные двери и окна, уложена предусмотренная крыша (для зданий коттеджного типа чаще всего

металлочерепица). Однако внутренняя отделка и инженерия полностью отсутствуют. За здание на этой стадии продавцы часто уже просят рыночную цену, однако вложения по доведению дома до заселения зачастую превышают эту сумму.

**4. Под ключ.** Внутри произведена черновая отделка: выровнены полы, оштукатурены стены и потолки, установлены междуэтажные лестницы, дверные коробки и оконные откосы, и самое главное – вся инженерная начинка дома (водо- и электроснабжение, отопление и канализация) установлена и работает. Конечно, стоимость дома под ключ уже приближается к рыночной, и это, в случае нормально действующих коммуникаций, вполне справедливо.

**5. Под заселение.** Полностью выполнена и чистовая отделка, завезена и установлена сантехника, кухонная и ванная мебель, электроприборы (все это «на вкус и цвет» бывших хозяев). Часть оборудования продавцы готовы (иногда за дополнительную плату) оставить покупателям.

**6. Эксплуатация до двух лет.** Предыдущие владельцы уже прожили в доме год-полтора. Но по какой-то причине его продают. Это могут быть и серьезные конструктивные недостатки здания, обычно проявляющиеся через два, максимум три года после окончания основного строительства (стадия «под ключ»).

**7. Эксплуатация от двух до пяти лет.** Самый беспроблемный случай (если, конечно, покупателя устроит оборудование и отделка, выполненные продавцом). Здание еще не тре-

бует дорогого ремонта, инженерия отлажена и пока не изношена, обстановка не устарела ни морально, ни физически. К тому же хозяева обычно готовы обсуждать вопрос о скидке (правда, от первоначально высокой рыночной цены).



Хотите оценить свой объект точнее?  
Перейдите по ссылке [VIDEOKNIGA.TV/405](http://VIDEOKNIGA.TV/405)

Бесплатная юридическая справочная

**«НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ НАС»**

пн–пт **506-20-90 10<sup>00</sup>–18<sup>00</sup>**  
(495) **518-05-01** [www.zsrd.ru](http://www.zsrd.ru)  
**585-83-80**

Очень точная оценка квартир, участков, домов  
в течение 10–15 минут, а также все, что интересует  
вас на рынке недвижимости,  
и **ДАЖЕ БОЛЬШЕ!**

## Блиц



*Когда отменяется балансовая оценка по стоимости БТИ?* Начиная с 2015 года такого понятия более не существует.

*Как я могу узнать кадастровую стоимость своей квартиры?* В публичной кадастровой карте (ПКК) на сайте Ро-

*Почему в ваших книгах с 2014 года изменились названия категорий домов?*

Жизнь не стоит на месте. Например, появилось такое понятие, как жилье комфорт-класса (строящиеся сейчас серии панельных домов). Им присвоен индекс 2А1, а те серии, которые ранее входили в эту категорию (разработки 1980-х годов, например немодернизированные П-3, П-44, П-46, П-55, КОПЭ и другие), стали «просто» второй категории.

*Зачем оценивать квартиры вручную, по каким-то методикам? Ведь это можно сделать на профильных сайтах.*

Да, конечно, можно, но разброс цен иногда доходит до 20 %, что с точки зрения профессионального оценщика неприемлемо.

*Как узнать актуальную кадастровую стоимость участка?*

Так же, как и любого другого объекта недвижимости, найдя его в ПКК на сайте Росреестра.

*Можно ли выполнить оценку земли, не выезжая непосредственно на место? Например, посмотрев риэлторские базы или обзвонив местные агентства?*

Конечно можно. Когда оценка выполняется не особо

тщательно, именно так и делается. Однако, чтобы получить более точное значение (интервал  $\pm 7-8\%$ ), придется выезжать и опрашивать представителей местной администрации, председателя/коменданта дачного/садового товарищества, руководителей близлежащего сельхозпредприятия, иногда даже соседей.

*Чем отличается кадастровая стоимость земли от нормативной? Какая из них больше?*

Начиная с 2015 года понятие «нормативная стоимость земли» более не применяется. Ранее она использовалась для начисления земельного налога по тем участкам, которые не прошли государственный кадастровый учет.



videokniga.tv/160



## Глава 1.2. Оценщики недвижимости



Где можно найти действительно независимого оценщика недвижимости? Сколько стоят его услуги?

На рынке оценочной деятельности предложение опережает спрос: в настоящее время к вашим услугам большое количество специалистов, готовых за вознаграждение составить экспертное заключение (отчет) или выдать оценочный лист (справку) по любому объекту недвижимости.



Чтобы оградить себя от некомпетентных экспертов и откровенных мошенников, рекомендуем обращаться в саморегулируемые общественные организации (СРО), такие как Российское общество оценщиков, Межрегиональный союз оценщиков, Национальный совет по оценочной деятельности и др. (их адреса и телефоны приведены, например, на сайте [osenchik.ru](http://osenchik.ru)).

Стоимость услуг действительно независимых оценщиков низкой назвать нельзя: в среднем это 4—10 тыс. руб. за оценку квартиры, 6—15 тыс. руб. за загородную недвижимость (цена выше потому, что необходимо выезжать на место). Гонорар при оценке нежилого помещения, здания или комплекса зданий определяется по соглашению эксперта и за-



казчика.



Какие документы выдают заказчику оценщики? Признаются ли они государственными органами? Действительно ли отменено лицензирование оценочной деятельности?

Начнем с последней части вашего вопроса. Действительно, в соответствии с изменениями и дополнениями к Закону РФ «О лицензировании»<sup>2</sup> с 01.01.2008 г. оценочная деятельность более не входит в число лицензируемых. Однако это нововведение не отменяет основных положений Закона об оценке<sup>3</sup>, который по-прежнему устанавливает единые профессиональные стандарты для выполнения всех видов оценочной деятельности на территории Российской Федерации. Согласно ныне действующим Федеральным стандартам оценки (ФСО-1... 11; утверждены приказом МЭРТ РФ № 254 от 20.07.2007 г. с дальнейшими изменениями), право на оценку имеют юридические лица, в штате которых по трудовому договору работает минимум два оценщика, а также индивидуальные предприниматели, занимающиеся частной практикой. Квалификационные требования к этим специалистам таковы: прохождение профильного обучения и пере-

---

<sup>2</sup> Федеральный закон № 80-ФЗ от 02.07.2005 г. «О лицензировании отдельных видов деятельности...» (в ред. от 08.06.2015 г.).

<sup>3</sup> Федеральный закон № 135-ФЗ от 29.07.1998 г. «Об оценочной деятельности в РФ (в ред. от 02.06.2016 г.).

подготовки (раз в три года), членство в саморегулируемой организации оценщиков, страхование профессиональной ответственности на сумму не менее 300 тыс. руб.

Все многообразие сертификатов, отчетов, заключений и прочих бумаг можно свести к двум основным типам:

**1) оценочный лист (справка)** – выдается в случае выполнения оценки комнаты, квартиры, земельного участка или частного домовладения. Заверяется подписью эксперта и печатью организации, от имени которой он работает. Образцы оценочных листов приведены в Видеоприложении 1;

**2) экспертное заключение (отчет)** – составляется оценщиком или группой специалистов при определении стоимости нежилого помещения, здания, комплекса зданий, при кредитовании под залог недвижимости, страховании, переоценке основных фондов, внесении имущественных паев в уставные фонды предприятий и других сложных видах оценки (в основном по заказу юридических лиц).

В отдельных случаях (подробнее об этом – в главе 1.6) продавец хочет показать покупателю, что назначенная цена на квартиру – не его блажь, а жилплощадь на самом деле столько стоит. Или, наоборот, покупатель пытается с научной точки зрения объяснить продавцу, что запрашиваемая последним стоимость объекта слишком велика и не грех еще немного поторговаться. Во всех указанных выше случаях одна из сторон (а иногда обе вместе или порознь) приглашает специалиста-профессионала. Естественно, что отчет,

составленный в соответствии с Законом об оценке, должен признаваться любыми государственными органами и коммерческими организациями. При этом весьма распространенная на местах практика направления клиента только к своему оценщику является незаконной.



Продаем свою квартиру через риэлторскую фирму и никак не можем сойтись в цене: сотрудники агентства утверждают, что жилплощадь не стоит запрашиваемых нами денег. Чтобы разрешить спор, ведущий сделку агент пригласил за свой счет «независимого эксперта», который назвал почти ту же сумму, что предлагает фирма. Часто ли бывают случаи сговора риэлторов и оценщиков?

Вы правильно подметили сущность явления: в рассматриваемом случае агент и эксперт действительно работали «на один карман». Это распространенный психологический прием среди риэлторов, не слишком озабоченных своей репутацией и добрым именем.



**Внимание!** Никогда не доверяйте независимым оценщикам, которых пригласила противоположная сторона по сделке!

Относитесь с сомнением и к тем из них, кто просит за свои услуги символическую цену (условно ниже 0,05 % от называемой стоимости квартиры, участка или дома) или выдает оценочные листы (справки о стоимости) бесплатно. О

том, как найти действительно компетентного специалиста и сколько ему платить, мы уже говорили при ответе на предыдущий вопрос.

Насчет того, что сотрудники фирмы утверждают, будто ваша квартира не стоит запрашиваемых денег, – это вопрос спорный.



Попробуйте самостоятельно оценить свою жилплощадь по методике, приведенной в Видеоприложении 1 (на сайте [videokniga.tv](http://videokniga.tv)).

Но помните, что дорогая недвижимость всегда в цене. Только у продавцов, а не у покупателей.



Часто ли на практике распространена «заказная» оценка по принципу «чего изволите»? Можно ли привлечь такого «специалиста» к ответственности за сознательное искажение результата?

К большому сожалению, среди коммерческих оценщиков имеют место быть попытки лукавой оценки, когда независимый эксперт (кстати, чем он более «независим» в рекламном объявлении и чем красивее у него сертификаты, дипломы и удостоверения, тем чаще это встречается) сознательно завышает или занижает стоимость оцениваемого объекта, а в отдельных случаях выводит необходимую сумму «от обратного», то есть заранее уже знает результат. Разумеется, такие действия недобросовестных специалистов вводят в

заблуждение участников рынка недвижимости. Однако привлечь к какой-либо ответственности (материальной, административной или уголовной) их практически невозможно.

Российская судебная практика пока не имеет ни одного соответствующего прецедента, ибо в действиях лжеоценщика невозможно доказать состав преступного умысла. Другое дело, если коммерческий оценщик работает без регистрации или не соответствует квалификационным требованиям (ст. 171, 173.1 УК РФ), уклоняется от уплаты налогов (ст. 198, 199 УК РФ). Однако наказания по данным статьям чисто символические, да и возбудить уголовное дело по ним мало-реально.

Существует несколько видов «лукавой» оценки:

**1) с недооценкой** – используется при сговоре оценщиков и риэлторов, стремящихся дешевле приобрести соответствующий объект недвижимости у клиента;

**2) с переоценкой** – применяется в случае сговора оценщика с клиентом против потенциального приобретателя объекта (покупателя или арендатора) с целью получить с последнего большую сумму денег. Переоценка очень распространена при кредитовании под залог недвижимости, страховании, внесении имущественных паев в уставные фонды юридических лиц, составлении бизнес-планов;

**3) от обратного** – оценщик приглашается, чтобы сообщить клиенту уже заранее известный результат, выгодный подлинному организатору лжеоценки. В этом случае специ-

алист, отталкиваясь от указанной суммы, составляет лживое экспертное заключение, которое доводит до сведения клиента.



**Внимание!** Как показала практика экспертизы оценочной деятельности по разным сегментам рынка недвижимости, на сегодняшний день порядка 60–70 % всех оценочных действий относятся к «лукавым».

Если уж вы решили заказать услуги оценщика, то обращайтесь в хорошо зарекомендовавшие себя организации, о которых шла речь выше, и старайтесь контролировать действия экспертов.



Хочу стать оценщиком недвижимости. Где можно пройти профессиональную подготовку? Как сертифицируется и аттестуется соответствующая деятельность?

Работа оценщика требует разносторонних знаний, а также коммуникабельности, ведь его деятельность – контакт с реальными участниками рынка недвижимости. Лучшими «предшественниками профессиями» для оценщика являются: *брокер недвижимости, строитель (девелопер), юрист, экономист-статистик, сметчик, архитектор-планировщик.*



При этом формально необходимо иметь высшее образование и пройти профессиональную подготовку

по всем видам оценочной деятельности в одном из вузов, аккредитованных при Минимуществе (более подробно об этом, например, можно узнать на сайте [osenchik.ru](http://osenchik.ru)).

Практика оценочной деятельности на рынке недвижимости говорит, однако, о другом: при совершении массовых сделок с квартирами, комнатами, домами, недорогими объектами нежилого фонда требуется более скромный результат – помощь заказчику оценки в определении реальной рыночной цены принадлежащего ему (или покупаемого) объекта, для чего существуют доступные методики, о которых шла речь ранее в этой главе. Крупные оценочные фирмы, как правило, не размениваются на подобную мелочь, поэтому нишу массовой оценки заняли в основном сами сотрудники риэлторских фирм.

Как уже отмечалось выше, для выполнения оценки юридическому лицу необходимо иметь в штате хотя бы одного специалиста, прошедшего обучение по установленной программе и сдавшего соответствующий квалификационный экзамен. Однако затраты на это окупают себя только в том случае, когда у фирмы есть постоянный пакет заказов, в основном по крупным объектам. Поэтому большинство агентств недвижимости пользуются услугами оценщиков по принципу «поставить подпись и печать»: риэлтор сам выезжает на место, осматривает объект, берет с клиента аванс, составляет оценочный лист или экспертное заключение.

ние и приносит их на подпись специалисту. Стоимость подобных услуг составляет в среднем 15–20 % от суммы, получаемой риэлтором с заказчика (конечно, при условии, что оценщик «с регалиями» никакого участия в работе не принимает). Естественно, требования к квалификации исполнителя в этом случае более скромные: достаточно пройти краткосрочную переподготовку, а также овладеть рассматриваемыми методиками оценки на практике (или хотя бы научиться правильно выполнять онлайн-оценку).



Профессиональные инструменты оценщиков  
здесь: [VIDEOKNIGA.TV/405](https://videokniga.tv/405)

## Блиц



*Насколько законен тот факт, что банки при ипотечном кредитовании предлагают обращаться к оценщикам, «аккредитованным» при них?*

Конечно, незаконен, и это требование банка можно проигнорировать, но тогда заемщику будет назначен более высокий процент. Аналогично обстоит дело и при выборе страховщика по ипотечной сделке.



*Зачем нужно членство оценщика в СРО? Ведь оно элементарно покупается.*

Согласен, это профанация. Однако таковы требования Закона 135-ФЗ об оценке.

*Беру ипотеку. Подобрал интересный вариант, но там несанкционированная перепланировка. Меня это устраивает (цена тоже), но банк требует оценочный альбом (отчет об оценке – прим. авт.). Есть ли оценщики, которые делают такой без выезда, только по фотографиям?*

Конечно есть, ведь оценщик, даже аккредитованный при банке, – представитель очередной «древнейшей профессии» и за дополнительную плату сделает вам что угодно. Просто обзвоните весь представленный банком список и скажите откровенно: «Без выезда на объект». Фотографии, кстати, можно сделать в соседней квартире или даже съездить «на просмотр» аналогичного жилья в другом районе. Ни банк, ни страховщики подобный отчет проверять не станут.

*Можно ли отдавать готовый отчет на экспертизу другому оценщику?*

Да, можно. Это называется «отзыв на отчет». Лучше всего обращаться в проверенные СРО оценщиков, например РОО, упомянутое выше.

*Действительно ли сейчас оценщик должен проходить*

*профессиональную переподготовку раз в три года?*

Да, с 02.06.2016 г. такое требование обязательно (на основании Федерального закона № 172-ФЗ от 02.06.2016).

## Глава 1.3. Наем риэлтора и юриста



Хочу обменять квартиру (улучшить жилищные условия). Трезво взвесив собственные возможности, решил обратиться в риэлторское агентство. Как его выбрать?

Основные критерии выбора таковы:

### **1. Рекомендации друзей и знакомых.**

Если кто-то из них сам работает в агентстве или оформляет сделки, то обращаться нужно в первую очередь к этому человеку. Если таковых нет, проведите опрос в своем кругу, особенно среди тех родственников, друзей и знакомых, кто уже успешно решил свои жилищные проблемы, – они наверняка порекомендуют ряд агентств или, может быть, частных маклеров.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.