

СОДЕРЖАНИЕ

К ЧИТАТЕЛЯМ	3
ДЕСЯТЬ ЗАПОВЕДЕЙ РИЭЛТЕРА (Предисловие авторов)	6

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ (ОБЩАЯ) ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ СДЕЛКИ

Глава 1	БУХГАЛТЕРИЯ КВАДРАТНОГО МЕТРА (как оценить недвижимое имущество)	11
	1.1. Методика массовой оценки квартир	12
	1.2. Оценка элитных квартир	24
	1.3. Оценка квартир в Подмоскowie	29
	1.4. Оценка стоимости ремонта и перепланировки	33
	1.5. Оценка частных домовладений	37
	1.6. Оценщики недвижимости	46
Глава 2	БЕЗ ЯЗЫКА И КОЛОКОЛ НЕМ (реклама на рынке недвижимости)	53
	2.1. Виды рекламных кампаний	54
	2.2. Составление и распространение рекламных объявлений	71
	2.3. Маркетинг для агента недвижимости	79
Глава 3	КТО ГОВОРИТ? — РИЭЛТЕР! (беседа с клиентом по телефону)	99
	3.1. Входящий звонок в агентство	101
	3.2. Как договориться о встрече	110
	3.3. Звонок продавца на частный телефон	113
	3.4. Звонок покупателя на частный телефон	115
	3.5. Вы делаете исходящие звонки	120
Глава 4	ЛОВИТ ВОЛК — НО ЛОВЯТ И ВОЛКА (психология работы с клиентом)	129
	4.1. Проведение просмотров и показов	130
	4.2. Продажа риэлтерской услуги в офисе	168
	4.3. Договорная работа с клиентом	193
	4.4. Заключительные контакты с заказчиком	221
Глава 5	ЖИЛЬЕ И ЖУЛЬЕ (мошенничество и вымогательство на рынке недвижимости)	231
	5.1. Основные схемы мошенничества	237
	5.2. Психологические приемы аферистов и вымогателей	254
	5.3. Поиск скрывшихся аферистов и контрагентов	266
Глава 6	ЧИСТОТА СДЕЛКИ — РЕЗУЛЬТАТ ПРОВЕРКИ (экспертиза документов собственника жилья)	275
	6.1. Порядок экспертизы документов	276
	6.2. Признание сделок недействительными	294
	6.3. Алиби добросовестного приобретателя	342

Глава 7	САМ СЕБЕ РЕГИСТРАТОР (как правильно и безопасно оформить сделку).....	345
	7.1. Приватизация квартиры.....	346
	7.2. Сбор предварительных справок.....	355
	7.3. Нотариальное оформление.....	358
	7.4. Государственная регистрация.....	365
	7.5. Безопасная передача денег.....	373
	7.6. Выписка-прописка.....	391
Глава 8	НАША ЦЕЛЬ — ВАША НЕДВИЖИМОСТЬ (взаимодействие с другими риэлтерами).....	401
	8.1. Основные действия недобросовестных риэлтеров.....	403
	8.2. Комплексная проверка риэлтерской или девелоперской фирмы.....	421
	8.3. Экспертиза предлагаемых договоров.....	437
	8.4. Трудоустройство в агентство недвижимости.....	454
	8.5. Открытие своего агентства.....	469
Глава 9	ЧТО НАМ ЗАКОНЫ, КОЛИ СУДЬИ ЗНАКОМЫ (взаимоотношения с государственными и правоохранительными органами).....	519
	9.1. Домоуправления и центры госуслуг.....	525
	9.2. Муниципальные органы.....	526
	9.3. Органы госрегистрации и кадастра.....	529
	9.4. Органы внутренних дел (полиция).....	532
	9.5. Суды и прокуратуры.....	537
	9.6. Прочие организации.....	538
Глава 10	СУШИТЬ ЛИ НЕ СУШИТЬ — ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС (налогообложение участников сделок с недвижимостью).....	541
	10.1. Налогообложение отчуждателей недвижимости.....	544
	10.2. Налоговые режимы для приобретателей.....	557
	10.3. Декларирование и получение налоговых вычетов.....	563
	10.4. Поимущественные налоги.....	566
	10.5. Налог на дарение.....	568
	10.6. Налогообложение наймодателей жилья.....	570
	10.7. Налоговое планирование при совершении сделок с недвижимостью.....	580
ПРИЛОЖЕНИЯ		
Приложение 1 Список полезных сетевых ресурсов.....		584
Приложение 2 Порядок экспертизы документов на недвижимое имущество.....		589
Приложение 3 Типовой перечень услуг, оказываемых риэлтерским организациями.....		601
Приложение 4 Кодификация нормативных актов по вопросам недвижимости за 1991–2015 гг.		606