

MARALIN MAGAZINE

LUXURY REAL ESTATE

summer-autumn 2019 Vol.64 № 6

Чистый воздух

**Эксклюзивный договор
на продажу
недвижимости:
преимущества и недостатки**

**БИЗНЕС-ЗАВТРАК С ПАРТНЕРОМ
УПРАВЛЯЮЩИМ БАНКА ВТБ
ПО РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ЮРИЕМ АВДЕЕВЫМ**

**ВАШ ЮРИСКОНСУЛЬТ
В РОССИИ ЗАВЕРШИЛАСЬ «ДАЧНАЯ АМНИСТИЯ»**

**Преимущества агентства
элитной недвижимости
Маралин Ру**

**Мифы и
реальность
коммерческой
недвижимости**

**ГИД ПО МИРУ
КУБА.
ОСТРОВ СВОБОДЫ**



ДОВЕРЯЙТЕ ТЕМ, С КЕМ
ЗНАКОМЫ ЛИЧНО!

КАТАЛОГ
ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
www.maralin.ru



ВИДЕО КАТАЛОГ
ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
www.maralin.tv



[@maralin_ru](https://www.instagram.com/maralin_ru) [#maralinru](https://www.instagram.com/maralinru)

[#maralinteam](https://www.instagram.com/maralinteam)

ЮЖНАЯ ПАЛАТА
ЮН
НЕДВИЖИМОСТИ



РОССИЙСКАЯ
ГИЛЬДИЯ
РИЭЛТОРОВ

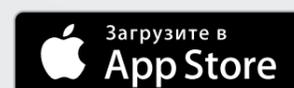
ОБЪЕДИНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Где найти элитную недвижимость в Ростове-на-Дону



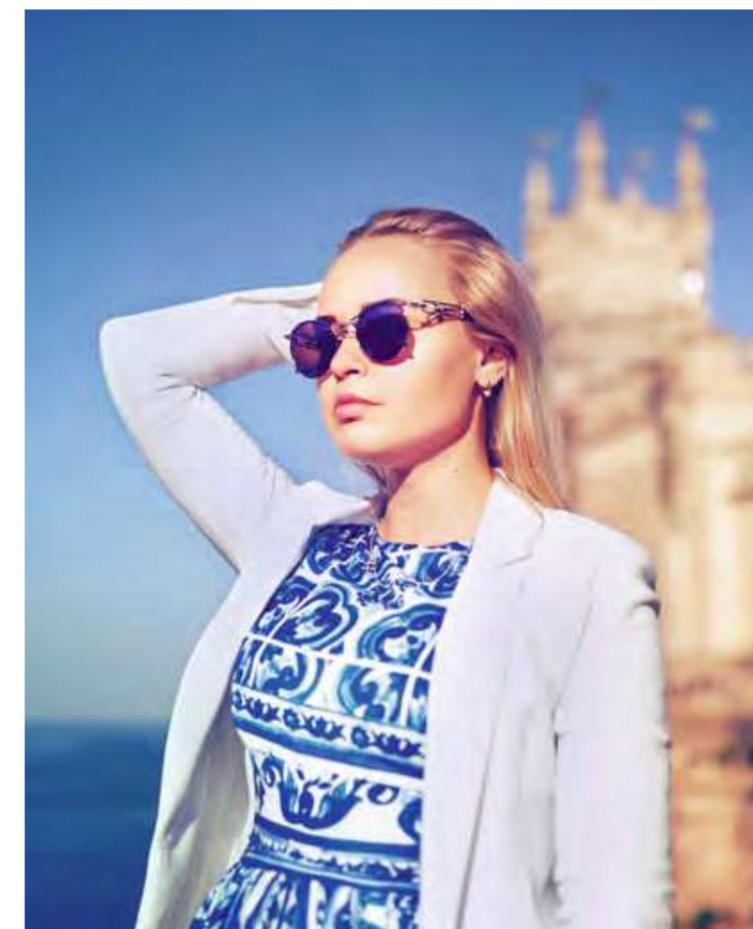
www.maralin.ru

Каталог элитной недвижимости Маралин Ру
+7 (918) 558-76-00



Самая благодатная пора года – это, без преувеличения, лето. Летом вся природа живет и дышит полной грудью. И люди тоже. Все живут ярко и насыщенно. Кажется, что это пора безделья и неги. Но даже в летние месяцы есть над чем задуматься. Лето – это отличное время решить все свои жилищные вопросы; дни длиннее, пробок меньше... Быть может сменить квартиру на домик с бассейном? А возможно у Вас уже вырос студент, пора выпустить его в свет и купить ему отдельную квартиру? Друзья, какой бы не стоял перед Вами вопрос, команда «Маралин Ру» с радостью Вам в этом поможет. В свою очередь, мы хотим пожелать Вам, чтобы погода радовала и приносила множество ярких, теплых, солнечных дней. А отличное настроение послужило поводом к множеству интересных событий и радости. Ваш #MaralinTeam.

Все живут ярко и насыщенно. Кажется, что это пора безделья и неги. Но даже в летние месяцы есть над чем задуматься. Лето — это отличное время решить все свои жилищные вопросы; дни длиннее, пробок меньше...



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:
АННА КУЗНЕЦОВА
kuznetsova@maralin.ru

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА: Эксклюзивный договор на продажу недвижимости: преимущества и недостатки

Однажды меня спросили: «Алексей... Почему Вы перешли на работу по договорам, дающим возможность только исключительного права продажи объекта недвижимости?»

Долгое время мы работали, как и большинство компаний, на договорных отношениях, по большей части, без договора. Объект недвижимости выставляли по телефону, никто не выезжал на осмотр. Нам отправляли фото, как и всем, в WhatsApp или на почту, и мы запускали объект в рекламу. Далее его выставляли в печатные издания, интернет, делали расклейку, и ожидали новых звонков. В случае, когда собственник выставлял объект сам на досках объявлений, копировали его фото и текст, и рядом размещали своё объявление.

К чему это приводило?

Мы начинали конкурировать с собственником и своими коллегами, каждый из которых, чтобы привлечь к себе потенциального покупателя, начинал занижать цену. Например, стоимость дома 15 000 000 рублей. Кто-то сразу поставил 14 900 000 рублей, кто-то, увидев это, поставил цену 14 850 000 рублей, и т.д. Самые «продвинутые» звонили собственнику, говорили, что у них есть клиент, который, при условии продажи объекта за определенную сумму, придет смотреть. Или просто спрашивали, какова окончательная цена. Собственник отвечал, что отдаст за 13 500 000 рублей. После звонка, цена сразу менялась в рекламе на 13 500 000 рублей.

Что получаем в результате?

Собственника сразу занижают по цене, не давая ему даже права поторгаться. И, поверьте мне, что когда приводят клиента на 13 500 000 рублей, и Вы, как собственник, говорите, что такой цены не было, начальная цена другая, то все покупатели, увидев бо-

лее низкую цену, будут торговаться от неё, и сложно все вернуть обратно.

Можно было продавать изначально по цене 15 000 000 рублей, но собственник уже уступает от 13 500 000 рублей, соответственно, отдает еще дешевле. Имеете право больше не снижать цену, но тогда клиент купит другой объект, ведь каждый покупатель хочет торга. В результате, собственник теряет время и деньги, продавая свой объект недвижимости, минимум, через полгода и уже за 11 500 000 рублей.

Как можно продавать то, чего не видели?

Еще один момент - никто не выезжал на осмотр объекта. Как можно предлагать потенциальному покупателю объект недвижимости, не видя его? Возможно, на этот объект не правильно сформирована цена, проблемы с документами. Может быть,



использовали материнский сертификат, и собственнику нужны рекомендации, а также помощь в оформлении доли на детей перед продажей. Также может потребоваться консультация о сумме налога с продажи, если Вы владеете недвижимостью менее 5 лет. Как вести на осмотр ипотечного клиента, если в объекте перепланировка, и банк или страховая компания, возможно, этот объект не пропустят. Мы тратим время, организовывая бесполезный для всех сторон просмотр объекта. Зачем тратить время клиентов компании?

Зачем брать в работу объект по заведомо завышенной цене?

Это, пожалуй, самый главный момент на рынке недвижимости 2019 года. Мы же с Вами его не продадим. Я считаю, что на нынешнем рынке объект недвижимости должен продаваться в течение 6-10 месяцев. Вывел объект на рынок, сформировал цену, проанализировал спрос, откорректировал через время и под потенциального клиента, договорился об окончательной цене, и продал. Зачем ждать 1-2 года? Или, например, принято решение на семейном совете продать большой дом, родителям купить поменьше и одноэтажный, а дочке и сыну по квартире в центре, так как один учится в медицинском университете, а вторая - в ЮФУ. Это необходимо сделать сейчас, а не через 2-3 года, когда дети закончат учебу, дочь выйдет замуж, и переедет к мужу в квартиру, а сын улетит в Москву работать по профессии.

Почему важно индивидуально работать с каждым объектом недвижимости?

Любой объект недвижимости требует качественной проработки и оценки на этапе вывода на рынок. Это очень серьезный вопрос. Его первоначальная цена, «упаковка» и правильное позиционирование - залог успеха последующей продажи. Именно поэтому мы и перешли к персональной работе с каждым объектом недвижимости. Если мы, как компания, которой в этом году 1 апреля исполнилось уже 10 лет, полностью устраиваем нашего заказчика, то при построении правильных партнёрских отношений результат не заставит себя ждать.

Перед тем, как отдать объект в работу, собственнику нужно уточнить, где его будут рекламировать, на каких досках объявлений, в каких рекламных источниках.

Многие «по старинке» сами выставляют недвижимость в рекламу, организуют различные рассылки во все агентства, считая, что так будет лучше. Но, если объект везде представлен с разными фотографиями и ценами, что подумает об этом покупатель? Как он воспримет эту недвижимость? Как будет проходить работа с объектом в течение, хотя бы, полугода?

И все таки... Что из себя представляет «договор исключительного права продажи»?

Обратившись в одну риэлторскую компанию, собственник всегда может согласовать изменения, касающиеся рекламы и стоимости. Договор, заключаемый с опытными специалистами, позволит продать объект по максимальной цене, причем, в короткие сроки. Этот договор гарантирует эффективную работу компании, в процессе которой она будет отстаивать законные интересы заказчика.

Агентства недвижимости, имеющие немалый опыт работы, используют для качественного исполнения условий договора множество инструментов, позволяющих давать открытую рекламу объекта. Если профессионально рекламировать недвижимость в различных источниках, то информация о ее продаже распространяется быстрее. Работая по договору, агентство соблюдает строгую конфиденциальность, соответственно, утечка информации о сделке исключена. Работа компании направлена на защиту правовых и финансовых интересов продавца, поэтому еще в начале сделки опытные юристы исключают возможные осложнения.

Хочу отметить, что рынок сейчас не тот, что был раньше, но Вашу задачу можно решить, если грамотно сформирована цена, объект качественно презентован, а партнер для решения Вашего жилищного вопроса правильно выбран.

CEO ALEXEY MARALIN



Вдохновение Венеции

Современное домовладение, расположенное в месте со сложившейся элитной частной застройкой, район проспекта Нагибина.

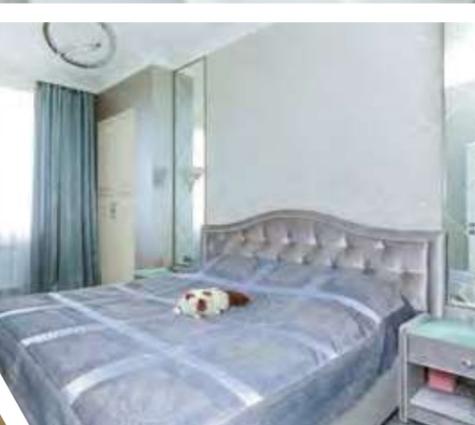
Во внешнем облике и внутреннем интерьере дома угадываются черты лучших замков восхитительной Венеции.

Общая площадь строения - 324 м², возведено на земельном участке 600 м².

Представленный дом отличает эксклюзивная, авторская отделка.

Дворовая территория благоустроена, крытый въезд на три автомобиля. Широкая придомовая территория, солидное окружение.





Красота в деталях

Видовая трехкомнатная квартира в малоквартирном современном доме.

Удобная и эргономичная планировка: холл, две спальные комнаты, ванная, общая зона кухни-гостиной.

В квартире выполнен стильный дизайнерский ремонт с использованием качественных и износостойких материалов.

Дом располагает закрытой территорией, постом консьержа, видеонаблюдением, детской и взрослой зонами отдыха, подземным и гостевым паркингом.

Панина Анастасия Александровна

Эксперт рынка элитной недвижимости

Т.: +7 (950) 843-46-88,

+7 (863) 260-12-13

Сертифицированный специалист

по недвижимости – Агент

Аттестат № РОСС RU РГР

ТОС 61 АН 0721



Фитнес клуб

Реализованный проект, который дает стабильную прибыль и отдачу. Густонаселенный район, дающей потенциал в любом направлении, включая услуги дополнительного образования для детей и подростков, досуг.

Вы можете купить помещение 328,5 м², ликвидность которого высоко оценил крупный банк. Уточняйте стоимость по звонку. Наша компания предоставит весь перечень документов. При личной встрече с владельцем и перед сделкой, Вы сможете проследить и изучить всю финансовую историю проекта, а также приятно удивиться редким пропорциям помещения и его техническому оснащению.

Бутенко Иван Романович

Эксперт рынка элитной недвижимости

Т.: +7 (863) 301-13-13,

+7 (961) 301-13-13

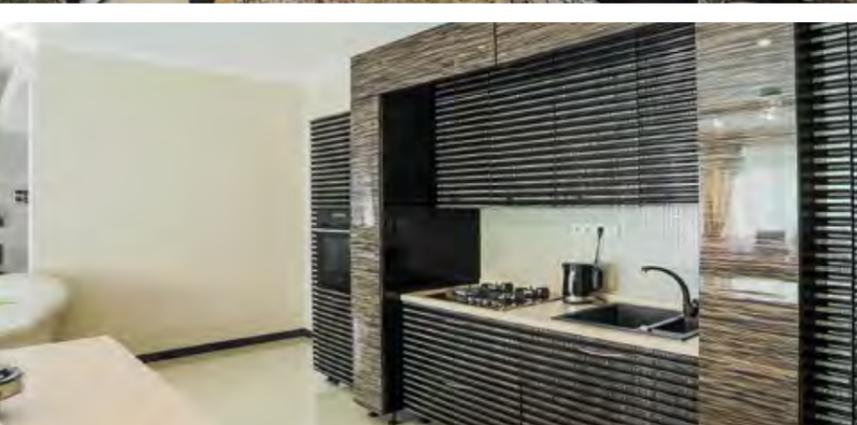
Сертифицированный специалист

по недвижимости – Агент

Аттестат № РОСС RU РГР

ТОС 61 АН 0711





Место под солнцем

г. Ростов-на-Дону. Западный жилой массив.
 Комфортабельный дом общей площадью 368 м² на земельном участке 6.7 соток.
 Проект дома разработан известным архитектором.
 Внутренняя планировка грамотно продумана:
 На первом этаже находятся парадная, просторный холл, вместительная гардеробная, гостевая спальня, ванная комната, обустроенная кухня-столовая с выходом на задний двор и просторная гостиная с камином и вторым светом.
 На втором этаже расположены три спальни комнаты и просторная ванная комната, выделена свободная зона под кабинет или библиотеку.
 На цокольном этаже находятся хозяйственная комната, котельная и две комнаты свободного назначения.

Котовская Ольга Андреевна
 Эксперт рынка элитной недвижимости
 Т.: +7 (918) **558-78-98**,
 +7 (863) **298-78-98**
 Сертифицированный специалист по недвижимости — Агент
 Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0900



Для ценителей района

Комфортабельная трехкомнатная квартира, расположенная в современном, малоквартирном доме.
 Общая площадь 100 м².
 Удобная планировка: большой холл, ванная комната, кухня-столовая, гостиная, две спальни комнаты, две лоджии. Лоджии утеплены и полезно задействованы.
 В квартире выполнен ремонт в стиле прованс.
 Дом расположен в самой благоустроенной части района Сельмаш.

Рогожин Денис Валерьевич
 Эксперт рынка элитной недвижимости
 Т.: +7 (928) **227-05-13**,
 +7 (863) **311-44-45**
 Сертифицированный специалист по недвижимости — Агент
 Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0899



Что проверить, если вы покупаете унаследованную квартиру

Приобретение квартиры, унаследованной продавцом, считается сделкой с высокой степенью риска – особенно, если продажа совершается до истечения 3 лет (в некоторых случаях 5 лет) с момента вступления в наследство. В чем проблема? В возможном появлении других наследников, которым по закону или завещанию принадлежит доля в недвижимости, и готовых доказать это через суд. У покупателя не может быть гарантий, что судебное решение, в этом случае, будет принято в его пользу. Но сделку можно максимально обезопасить, если внимательно ознакомиться с несколькими документами.

Квартира по наследству: как проверить «чистоту» недвижимости.

- Запросите у наследника Свидетельство о смерти или Решение суда о признании умершим бывшего владельца жилья, которое наследовал продавец.
- Закажите выписку из ЕГРП со сведениями обо всех владельцах за последние 20 лет, операциях с недвижимостью, возможных обременениях и другой важной информацией; сравните приведенные в ней данные с теми, которые предоставил продавец.
- Ознакомьтесь со Свидетельством о праве на наследство, проверьте его подлинность и правильность оформления у независимого юриста.
- Свяжитесь с нотариусом, выдавшим Свидетельство, и запросите следующие сведения: сколько было наследников помимо продавца, все ли они подписали отказы в установленной форме, возможно ли появление новых наследников, не имел ли место завещательный отказ, исключающий возможность «чистой» продажи.
- Запросите у наследника завещание (если наследство было принято по завещанию), проверьте его подлинность и соответствие Закону.
- Закажите выписку из домовой книги с информацией обо всех лицах, прописанных в квартире.

Моменты, которые должны вас насторожить.

- Не совершайте такие сделки по доверенности!
- Будьте внимательны и лучше откажитесь от покупки, если продавец отказывается ознакомить Вас с документами, относящимися к наследственному делу и имеющимися у него на руках, отговаривает от самостоятельного получения выписки из ЕГРП, домовой книги и т.п. Не соглашайтесь указать в договоре купли-продажи значительно заниженную стоимость жилплощади с целью уклонения от подоходного налога.

Обеспечат ли ваши действия безопасность покупки? Да. Закон встанет на вашу сторону, даже если появятся наследники с реальными правами на долю в квартире. Вы сделали все возможное, чтобы убедиться в прозрачности сделки, и являетесь добросовестным приобретателем – а значит, согласно ГК РФ, Постановлениям Конституционного и Верховного суда России, купленная недвижимость останется в вашем распоряжении. ■



rostov@amaks-hotels.ru  (863) 232-54-14

Роскошный банкетный зал

Идеальное место для проведения Вашей свадьбы, банкета или корпоратива. Индивидуальный подход к Вашему мероприятию.



4 современных конференц-зала

Широкий спектр конференц услуг для проведения Вашего мероприятия.



Боулинг и бильярд

Круглосуточный боулинг на 5 дорожек и бильярд на 7 столов.

Банный комплекс

Современный банный комплекс. 2 сауны, 2 кедровые бочки и массажный кабинет.



Ресторан, Кондитерская Летняя площадка

rostov-on-don.amaks-hotels.ru

Наедине с природой

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В КАТАЛОГЕ
КОМПАНИИ МАРАЛИН РУ!

Элитное домовладение, расположенное на живописном склоне, в лесном массиве, вблизи поселка Ольгинка Туапсинского района Краснодарского края.

В комплекс домовладения входят:

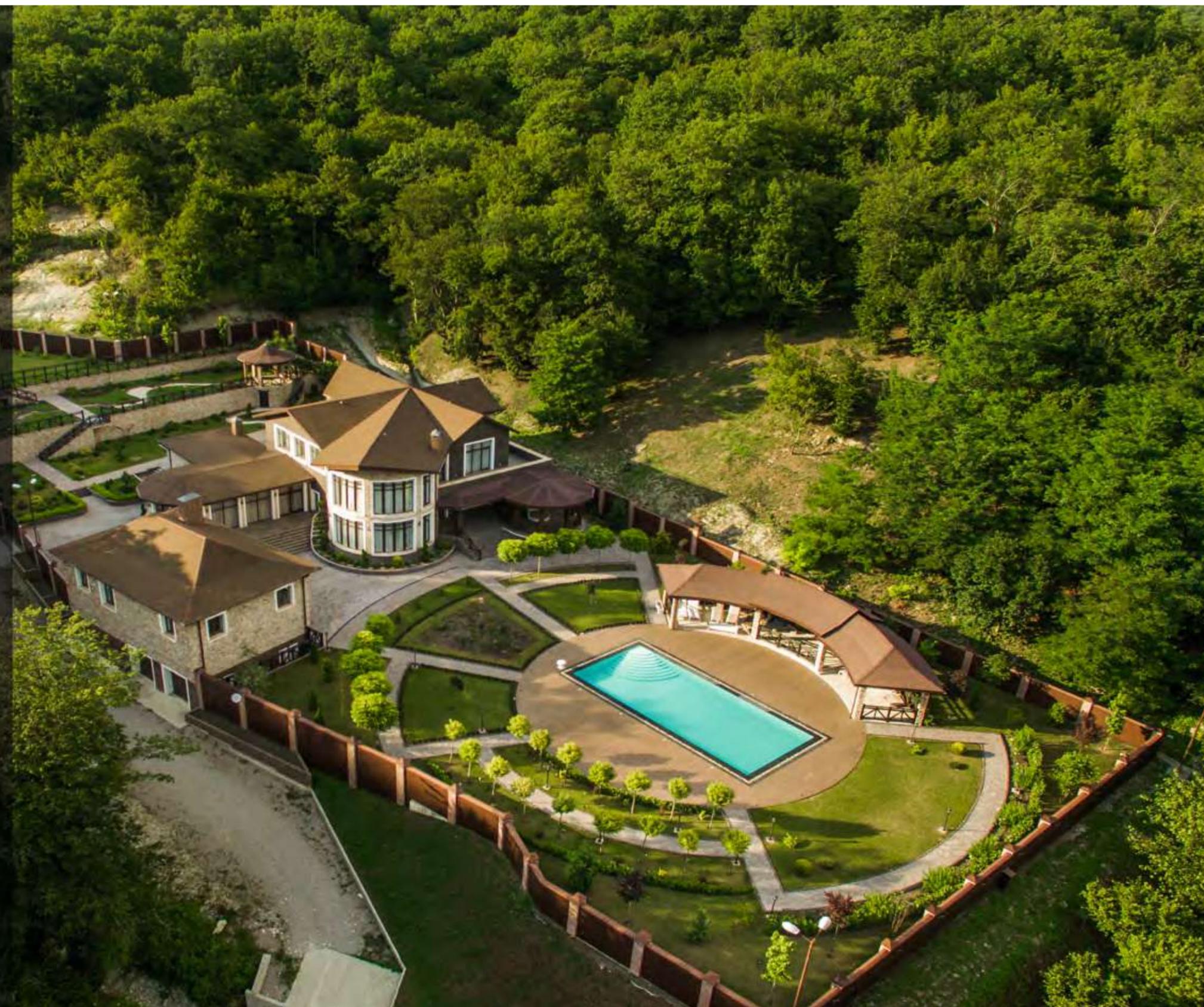
- жилой коттедж (642.4 м²);
- гостевой дом (238.3 м²);
- дом для охраны и персонала (118.2 м²);
- конюшня;
- зона отдыха с открытым бассейном;
- вертолетная площадка (5000 м²).

В жилом доме предусмотрены четыре спальни с индивидуальными санузлами и гардеробными, просторная кухня-столовая, гостиная, каминный зал, кабинет. Обособленная wellness зона вмещает в себя бассейн, тренажерный зал, парную.

Гостевой дом представлен тремя комнатами, кухней и санузлом. Бесперебойное жизнеобеспечение дома обеспечивает современное оборудование, а также собственные подстанции коммуникаций.

Размер земельного участка составляет 136 соток.

По всему периметру домовладения
ведется круглосуточное
видеонаблюдение и охрана.



БИЗНЕС-ЗАВТРАК С ПАРТНЕРОМ

Управляющим банка ВТБ по Ростовской области Юрием Авдеевым

Наш очередной бизнес - завтрак посетил управляющий банка ВТБ в Ростовской области Юрий Авдеев. На встрече мы обсудили развитие рынка ипотечного кредитования и программы рефинансирования, нюансы открытия эскроу-счетов, а также планы на 2019 год.

Алексей: Юрий, расскажите, что изменилось в сфере ипотечного кредитования банка ВТБ за 2018 год?

Юрий: По итогам прошлого года ипотека стала одним из самых востребованных розничных продуктов ВТБ в регионе. Каждый пятый кредит, оформленный жителями области в нашем банке, ипотечный. Всего в 2018 г. было оформлено свыше 7 тысяч таких кредитов. По итогам года нам удалось увеличить долю на рынке до 24% (годом ранее она была на уровне 17%). Если говорить о динамике относительно 2017 г., то



выдачи ВТБ в Ростовской области выросли в два раза, их объем составил 12,2 млрд рублей.

Мы особое внимание уделяем диджитализации и упрощению процедуры получения жилищного кредита. Уже сейчас заемщики могут дистанционно оформить заявку на ипотеку, при оформлении сделки предоставить электронный отчет по оценке квартиры, зарегистрировать договор участия в долевом строительстве без личного посещения Росреестра.

Алексей: Каким спросом у Вас пользуется программа рефинансирования ипотеки?

Юрий: Рефинансирование стало ещё одним драйвером роста рынка ипотечного кредитования в прошлом году.

По сравнению с 2017 годом объем выданных вырос в 3,5 раза. Всего за 2018 г. этой программой воспользовались более 2 тыс. клиентов, а общая сумма выданных превысила 1,7 млрд рублей. Доля рефинансирования в наших ипотечных сделках составила около 14%.

В конце 2018 г. мы расширили условия программы рефинансирования, и теперь предложение распространяется на ипотеку, которая была оформлена на покупку недвижимости в строящихся домах.

Помимо этого, ВТБ заметно упростил и саму процедуру рефинансирования. На сделке клиенту теперь не требуется согласие текущего кредитора, а подтвердить качество обслуживания по первичному кредиту можно выпиской из интернета или мобильного банка.

Алексей: Какая сейчас ситуация по ипотечным ставкам и можно ли ждать их изменения в этом году?

Юрий: Кредит на покупку недвижимости в рамках стандартных программ ВТБ доступен по ставке от 9,7% годовых при наличии комплексного страхования.

Рефинансирование кредитов сторонних банков доступно под 10,1% для сотрудников муни-



ципальных и госучреждений в рамках программы «Люди дела», для зарплатных клиентов – 10,2%, для других категорий заемщиков – 10,5%. Кроме того, действуют специальные ценовые предложения от застройщиков.

Для клиентов, предпочитающих просторное жилье, в банке действует программа «Больше метров – ниже ставка». При покупке квартиры от 65 кв.м. ставка будет равна 10,1%, а от 100 кв.м. – 9,7%. К слову, на недвижимость большой площади приходится около 15% от общего объема выдач.

Дальнейшие возможные изменения ценовых параметров в 2019 г. будут зависеть от движения ключевой ставки Банка России, макроэкономической ситуации и конъюнктуры рынка.

Алексей: Одна из нашумевших тем 2018-2019 г. – открытие эскроу-счетов застройщиков в рамках изменений в 214-ФЗ. Какую нагрузку получили банки? Сложен ли процесс открытия подобного счета?

Юрий: Основное изменение заключается в том, что в рамках расчетов по договорам долевого участия (ДДУ) произошла замена аккредитива на эскроу-счета. Теперь банк будет выполнять функции эскроу-агента и контролировать соблюдение условий договора счета эскроу.

Для физических лиц мы разработали удобный процесс оформления счета. Его открытие осуществляется по заявлениям каждого из дольщиков. Для этого нужно иметь при себе паспорт и договор участия в долевом строительстве, который подписан с застройщиком. Счет будет открыт в течение нескольких минут. Средства, размещенные на таких счетах, застрахованы АСВ в размере не более 10 млн рублей по каждому договору.

Использование счетов эскроу для расчетов по договорам долевого участия защищает физических лиц – участников долевого строительства: денежные средства перечисляются застройщику только тогда, когда объект фактически достроен. До момента ввода здания в эксплуатацию девелопер не вправе пользоваться средствами, размещенными на счетах

эскроу. Если дом не достроен в срок, средства возвращаются дольщикам.

Такая схема финансирования застройщиков – дополнительный инструмент поддержки и развития строительной отрасли. Она делает проекты привлекательнее для дольщиков, обеспечивая высокую надежность инвестирования в строящееся жилье. Партнерам это позволяет снижать стоимость квадратного метра, а банку – предлагать наиболее комфортную процентную ставку по кредиту.

Алексей: Какие планы у ВТБ по развитию ипотечного кредитования в 2019 году?

Юрий: В 2019 году, на наш взгляд, будет расти популярность ипотеки с льготными условиями. Например, для сотрудников бюджетных организаций ВТБ предлагает программу «Люди дела». Работники сферы образования, здравоохранения, налоговых и других органов могут оформить ипотечный кредит со специальным дисконтом. Также мы единственные в стране предоставляем и рефинансируем ипотеку с господдержкой под 5% клиентам при рождении в семье второго и последующих детей с 1.01.2018 г.

Очередным значимым шагом к цифровизации ипотеки станет возможность использования электронных закладных. Мы уже запустили пилотный проект по оформлению ипотечных сделок с электронными закладными в нескольких регионах. Документы подписываются цифровой подписью участников сделки. После тиражирования проекта на всю сеть закладную можно будет оформить в документарной или электронной форме на выбор клиента.

В этом году перед нами стоят амбициозные задачи по увеличению объема выдач жилищных кредитов более чем на треть. Кроме того, мы планируем усилить свои позиции в регионе за счет открытия новых ипотечных отделов. По нашим прогнозам, прирост ипотечного рынка в нашей стране составит около 17%, и в Ростовской области он будет не ниже общероссийского.

Алексей: Юрий, спасибо за приятную беседу. ■

ВИДЕО КАТАЛОГ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



НЕДВИЖИМОСТЬ
В ОДИН КЛИК



WWW.MARALIN.TV



Истинная редкость

Трехкомнатная квартира в жилом доме класса de luxe «Усадьба».

Жилой комплекс находится на одной из самых красивых центральных улиц Ростова – Пушкинской, между проспектом Чехова и переулком Университетским.

Общая площадь апартаментов составляет 160 м2.

Результатом работы над проектом известного дизайнера явилось удобное во всех отношениях жилое пространство с понятным планировочным решением и великолепной обстановкой.

Жилой комплекс отвечает всем требованиям комфортного проживания.



Мифы и реальность коммерческой недвижимости

Миф №1. Недвижимость всегда будет дорожать, даже если она просто стоит.

Развенчание: Недвижимость будет дешеветь, если не заниматься ее развитием согласно трендам в экономике и спросу. И будет дешеветь она до тех пор, пока не превратится в хлам, цена которого будет включать стоимость услуг бульдозера для слома и КАМАЗа для вывоза мусора, не считая времени, потраченного на документы и согласования.

Вывод: Пользуйтесь всеми возможностями здесь и сейчас, привлекайте ресурсы, вкладывайте время и деньги для стабильного и адекватно растущего дохода.

Миф №2. Можно сдать арендаторам и пусть сами делают ремонт.

Развенчание: Можно, но это было раньше, когда в условиях бурного бесконтрольного роста спроса можно было арендовать все подряд, не разбираясь в том, подходит объект или нет, рассчитывая на авось и «кумовство» в вопросах получения электроэнергии, газа, воды, разрешительной документации.

Тенденция арендной недвижимости на долгие годы вперед - предоставление готового продукта (какого именно, Вам подскажет личная консультация и компетентный действующий брокер или агент, это факт) с максимальной возможностью быстрой трансформации в короткие сроки под нужды арендатора, не считая, конечно же, оборудование и иные расходы, связанные с узким профилем будущей деятельности.

Вывод: Найдите компетентного специалиста, который будет давать обратную связь и подводить реальных клиентов с конкретными предложениями, а не подпевать припев из песни про историю соседа, который сдал дорожке. Рекомендуем верить только подписанному договору с датой и сроками.

Миф №3. «Все, что я потратил на 15-уровневый гипсокартон и авторскую ковку во всех углах здания, и даже там, где не нужно, я обязательно возьму с будущего покупателя».

Развенчание: Классическое заблуждение, которое пошло еще с тех времен, когда в США начался бум частных домов и роскоши в кредит - фундаментальное непонимание разницы между расходами на роскошь и инвестициями в ликвидность.

Например, фасадное окно в половину от возможной высоты с бронзовой ковкой и ангелочками, не вписывающимися ни в какой архитектурный ансамбль, да еще и тонированное зеркальной цветной пленкой - это расходы на роскошь или излюбленное «делали для себя».

А вот то же фасадное окно, которое сделано в виде витрины до пола из качественного каленого стекла и алюминиевого профиля с возможностью при необходимости быстрой установки двери, не демонтируя раму, а также имеющего защиту в виде автоматической роллетной ставни или бронирования - это инвестиции, так как любая коммерческая недвижимость стремится быть торгово-выставочной, даже, если она производственная или офисная.

Миф №4. «От собственника дешевле».

Развенчание: Здесь мы вынуждены открыть Вам самую неожиданную тайну XXI столетия. Более 80% собственников в сегментах коммерческой недвижимости и земельных участков выставляют свою недвижимость в открытые ресурсы после того, как:

А. Не смогли ее «впарить» по завышенной цене через некомпетентного риэлтора, который вовремя не проконсультировал (не сообщил о реальной цене) или, что бывает чаще всего - взял в работу, пообещав самую высокую цену ради эксклюзивных прав на

продажу, ради использования объекта для дополнительной рекламы.

Б. Снова вопрос цены, а точнее - у каждого товара или материальной ценности есть стоимость, а есть цена. На практике собственник часто приписывает своему имуществу свойства, которых не существует или которые только могут появиться. Но, после вложения денег, которые он тратит и не собирает, он считает, что придет покупатель, который потеряет дар речи от восторга. Ослепленный безупречной красотой «офиса с желтой рогожкой» или бывшего жилого дома из красного итальянского кирпича конца 90-х, переведенного в былые времена под «солидный офис», заберет его не глядя, не сомневаясь, даже не посмеет предложить торг.

В. Объект может выставляться от собственника также по причинам проблем с документами. Грамотные риэлторы и компании отказываются от продажи таких объектов, либо в качестве исключения обязательно предупреждают обо всех деталях и рисках каждого потенциального клиента.

Г. Аллергия на полуграмотных хамоватых людей, называемых агентами по недвижимости, которые навязчиво настаивают на своих услугах или предлагают заложить «миллион», лечится двумя-тремя консультациями у компетентного брокера, агента с аттестатом соответствия в общем реестре РГР (Российская гильдия риэлторов) или региональной профессиональной ассоциации.

Вывод: Из практики работы и сотрудничества с брокерами, агентами и частными опытными, с хорошей точки зрения (без иронии) маклерами, сделки проходят по реальным рыночным ценам. По статистике, разница от рыночной стоимости, то есть завышение, может достигать 70-90%. Например, рыночная стоимость объекта - 22 миллиона рублей, а размещается в СМИ за 33-37 миллионов.

Я благодарю Вас за Ваше внимание и терпение, тем более, что статья, действительно, полезна и написана, безусловно, в свободном жанре, исключительно, в целях экономии Вашего времени с соблюдением интересов всех сторон.

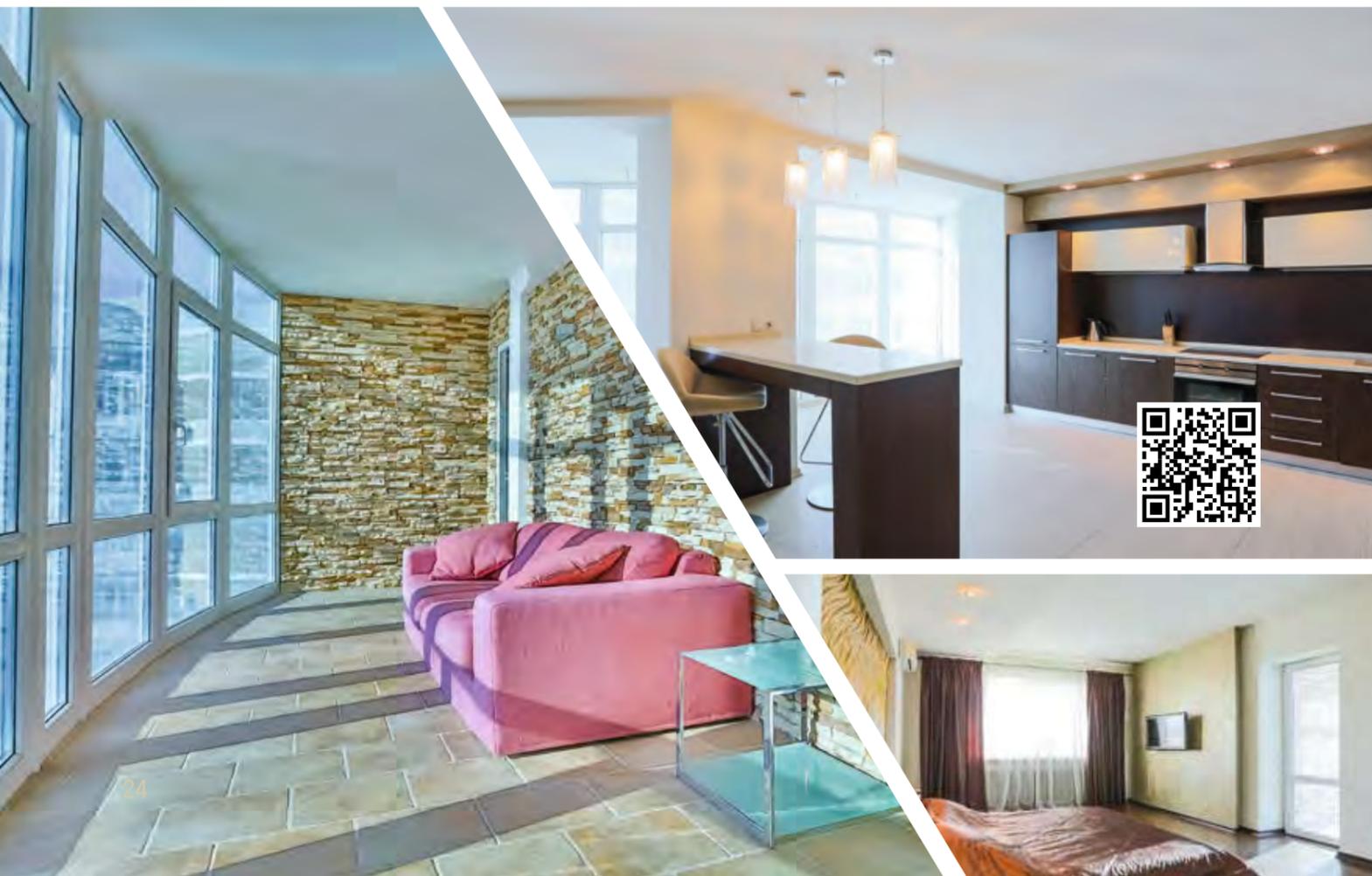


БУТЕНКО ИВАН
ЭКСПЕРТ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

С лучшим видом

Трехкомнатная квартира в благоустроенном жилом комплексе «Театральный».
Общая площадь квартиры составляет 128 м².
Грамотная планировка позволяет переоборудовать квартиру в полноценную четырехкомнатную без существенных финансовых затрат и потерь полезной площади.
Современный интерьер, ремонт выполнен с авторским контролем дизайнера.

**Панина
Анастасия Александровна**
Эксперт рынка
элитной недвижимости
Т.: +7 (950) 843-46-88,
+7 (863) 260-12-13
Сертифицированный
специалист
по недвижимости — Агент
Аттестат № РОСС RU РГР
ТОС 61 АН 0721



Ривер хаус

Домовладение на берегу Северного водохранилища реки Темерник.
Дом находится в закрытом и охраняемом коттеджном поселке с пунктом охраны.
На территории площадью 1000 м² расположены основной жилой дом 600,7 м² и отдельно стоящий гараж, площадью 97,8 м², на три автомобиля.
Имеется прямой выход к водоему.
Вся необходимая инфраструктура в минутной доступности.
Возможно увеличение земельного участка.

**Бутенко
Иван Романович**
Эксперт рынка
элитной недвижимости
Т.: +7 (863) 301-13-13,
+7 (961) 301-13-13
Сертифицированный
специалист
по недвижимости — Агент
Аттестат № РОСС RU РГР
ТОС 61 АН 0711





Маленькая Венеция

Двухкомнатная квартира в ЖК «Красный Город-Сад».
 Стиль читается в каждой детали.
 Дорогая мебель европейских марок.
 Красивый вид из окон.
 Подземный паркинг.
 10 минут до Центра города.
 Рядом расположен ТРЦ «Сокол» с кинотеатром и супермаркетом.
 Квартира без износа, готова к быстрой продаже.



Мальшева Инга Валерьевна

Эксперт рынка элитной недвижимости
 Т.: +7 (989) 511-48-29, +7 (863) 311-48-29
 Сертифицированный специалист по недвижимости — Агент
 Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0422

Дом в Донском

Классический вариант домовладения в коттеджном посёлке.
 Площадь домовладения — 145 м².
 Площадь участка — 400 м².
 Коттеджный посёлок «Донской» находится в 15 минутах езды от г. Ростова-на-Дону, в экологически чистом районе, является одним из лучших в своем роде, обладает множеством плюсов: огороженная территория с круглосуточной охраной и КПП, собственная инфраструктура, мощные и освещенные улицы, ландшафтный дизайн, стадион, обслуживающая компания.
 Домовладение меблировано и укомплектовано техникой, полностью готово к проживанию.



Рогожин Денис Валерьевич

Эксперт рынка элитной недвижимости
 Т.: +7 (928) 227-05-13,
 +7 (863) 311-44-45
 Сертифицированный специалист
 по недвижимости — Агент
 Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0899

Загородное шале

Домовладение, расположенное в экологически чистом месте, в ближайшем пригороде Ростова-на-Дону.

Общая площадь строения - 421 м², участок - 1100 м².

Дом предлагается в отличном состоянии, новый ремонт, без износа, не требует вложений. Интерьер выдержан в единой стилистике.

Обустроена уютная летняя терраса.

Летний бассейн размером 8 на 4 метра с подогревом и системой фильтрации.

На участке расположен гостевой дом.



Досрочное погашение ипотеки: полезная информация

Законодательством РФ предусмотрено право заемщика досрочно погашать ипотечный кредит. Отказываться в таком желании клиенту банкам запрещено. Вместе с тем, многие финансовые организации стараются в рамках Закона затянуть процесс, желая дольше получать доходы в виде процентов. Как действовать в такой ситуации клиенту и как реализовать свое право на досрочное погашение кредита с минимальными издержками?

Как погасить жилищный кредит раньше срока?

Вернуть долг по ипотечному кредиту досрочно можно полностью или частично. В последнем случае условия договора с клиентом пересматриваются, снижается ежемесячный размер процентов по займу или период его возврата.

Инструкция для заемщика:

предупредите сотрудников банка о желании полностью или частично погасить жилищный кредит раньше срока. Обратитесь в отделение банка, где Вы оформляли договор. Лично посетите финансовое учреждение или отправьте заявление заказным письмом. Сделайте это не позднее 1 месяца до предполагаемого погашения кредита;

узнайте сумму долга с процентами. Важно погасить кредит до копейки, иначе он не закроется, проценты продолжат начислять;

внесите деньги в кассу банка или сделайте безналичный перевод, не забыв внести комиссию за услугу; свяжитесь с сотрудником финансовой организации и уточните, дошли ли деньги и полностью ли погашен ипотечный займ.

Плюсы и минусы досрочного погашения кредита.

Досрочное погашение жилищного займа не всегда одинаково выгодно для клиента банка. Финансовые организации часто идут на «хитрости» в попытке получить большую прибыль от кредитования.

В случае с аннуитетными платежами (ежемесячная

сумма неизменна, основную часть платежа составляют проценты) клиенту выгодно вернуть деньги банку как можно быстрее, ведь основная часть взносов идет на погашение процентов, а не основного долга. Спустя 5-7 лет выгода от досрочного возврата остатка заметно снижается.

В случае с дифференцированными платежами основной долг гасится равными частями, проценты начисляются на остаток. Переплата направляется на погашение основного долга, автоматически уменьшаются проценты и размер ежемесячных платежей. При погашении ипотеки раньше срока есть недостаток – возникают сложности с возвратом 13% налога, предусмотренного Законом. Важно заранее просчитать, что для заемщика выгоднее – быстро выплатить долг и сэкономить на процентах или вернуть деньги за счет налогового вычета. ■



Узнайте, СКОЛЬКО СТОИТ Ваша недвижимость!

Бесплатная
консультация
и выезд
специалиста



MARALIN·RU
luxury real estate

+7 (863) 229-29-00



Терраса Хаус

Ростов-на-Дону, Западный жилой массив, ул.Коминтерна. Трехкомнатная квартира в элитном жилом комплексе «Терраса Хаус».

Общая площадь квартиры составляет 92 м².

Современная организация жилого пространства – парадный холл, гостевой санузел, ванная комната, две спальни, гостиная, кухня-столовая, две лоджии. «Терраса Хаус» – это современный жилой комплекс комфорт-класса с подземной автостоянкой, уютной территорией, ландшафтным дизайном, парковкой, выделенными детскими и спортивными площадками, зонами отдыха с установленными беседками, открытой террасой на крыше для отдыха жильцов. Рядом расположены Гимназия №9, Экономический лицей №14, детские сады, и вся необходимая инфраструктура.

Панина Анастасия Александровна

Эксперт рынка элитной недвижимости
Т.: +7 (950) 843-46-88,
+7 (863) 260-12-13
Сертифицированный специалист по недвижимости – Агент
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0721



Милая станица

Представьте...

Весенний полноводный Дон, монастырь, вечерняя тишина...По праздникам гулянья и раздор! Наверно, каждый из нас хотя бы раз в жизни представлял себе такую картину. По настоящему русский колорит и атмосфера. Ещё есть такие места!

Предлагаем к покупке домовладение в станице Старочеркасской.

Просторный дом – 260м². Широкая земля – 2400м². Всё обустроено грамотно и скрупулёзно. Для отдыха – баня на дровах, бассейн и прогулочная площадка на территории домовладения. Блага цивилизации в полном объёме: свет, газ, вода.

Неподалёку от городской инфраструктуры.

Рогожин Денис Валерьевич

Эксперт рынка элитной недвижимости
Т.: +7 (928) 227-05-13,
+7 (863) 311-44-45
Сертифицированный специалист по недвижимости – Агент
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0899





Привилегии Центра

Четырёхкомнатная квартира в элитном жилом комплексе «Ростов-Сити». Общая площадь 180 м², высота помещений 3 метра.

Планировка квартиры располагает открытым пространством кухни-столовой и гостиной, двумя спальными комнатами, гардеробной комнатой, двумя санузлами с ванной и душевой. Предусмотрено хозяйственное помещение. Интерьер создан в стиле минимализм.

Из окон квартиры с панорамным остеклением открывается вид на центр города, Старо-Покровский храм, Музыкальный театр.

Рядом располагаются школы, детские сады, парк Революции, Публичная библиотека, Южный Федеральный университет, киноцентр «Большой», Музыкальный театр.

Мальшева

Инга Валерьевна

Эксперт рынка
элитной недвижимости

Т.: +7 (989) 511-48-29,
+7 (863) 311-48-29

Сертифицированный
специалист

по недвижимости — Агент
Аттестат № РОСС RU РГР
ТОС 61 АН 0422



В стиле модерн

Пентхаус с открытой террасой и панорамным видом на город.

Общая площадь - 136м². Высота потолков - 3.8 метра. Ремонт был выполнен по индивидуальному проекту с авторским контролем, в стиле модерн.

В процессе отделочных работ были использованы натуральные дорогостоящие материалы премиум марок. Оконные группы с витражным остеклением.

Расположен в клубном доме с закрытой и охраняемой территорией. Ухоженный двор с декоративными насаждениями, детской площадкой, беседкой с зоной барбекю.

Панина

Анастасия Александровна

Эксперт рынка
элитной недвижимости

Т.: +7 (950) 843-46-88,
+7 (863) 260-12-13

Сертифицированный
специалист

по недвижимости — Агент
Аттестат № РОСС RU РГР
ТОС 61 АН 0721



Коттеджный клуб GREEN HILL





Боттичелли

Видовая четырехкомнатная элитная квартира, расположенная в современном жилом комплексе на ул. Пушкинской.

Площадь квартиры - 215 м². Индивидуальное планировочное решение с удобным разделением на функциональные зоны.

Респектабельный интерьер в классическом стиле создан и реализован под авторским контролем известным дизайнером. В отделке использовались премиальные отделочные материалы — краски,

венецианские штукатурки, дорогие обои.

Продумана система безопасности, внедрено видеонаблюдение в каждой комнате.

Жилой комплекс располагает всем необходимым для комфортного проживания — пост консьержа, два лифта, подземный и гостевой паркинг, закрытая дворовая территория.

В минутной доступности престижная школа №36 и детский сад №15, Южный Федеральный университет, а также вся необходимая инфраструктура.





Ресторация

Представлен к продаже действующий ресторан. Помещение расположено на центральном проспекте Кировском. Выгодная локация, на пересечении Суворова, Пушкинской и Большой Садовой. Помещение позволяет открыть любой федеральный проект, возможно использовать действующую вентиляцию. Переговоры об окончательной стоимости и условиях сделки обсуждаются при встрече.

Бутенко Иван Романович
Эксперт рынка элитной недвижимости
Т.: +7 (863) 301-13-13,
+7 (961) 301-13-13
Сертифицированный специалист по недвижимости – Агент
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0711



Северное сияние

Трехкомнатная квартира в новом жилом комплексе «Звездный». Общая площадь 137 м². Особенностью данной квартиры являются просторные комнаты. Спальня выполнена с собственной гардеробной. Кухня-столовая совмещена с гостиной и имеет выход на лоджию. Одна из комнат обнородована под спортзал, инвентарь может быть передан будущим владельцам. Территория комплекса полностью благоустроена для комфортного проживания. Имеется подземный паркинг.

Котовская Ольга Андреевна
Эксперт рынка элитной недвижимости
Т.: +7 (918) 558-78-98,
+7 (863) 298-78-98
Сертифицированный специалист по недвижимости – Агент
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0900



Лето.Еда.Вино

Совсем скоро уютные летние кафе и террасы ресторанов откроют свои двери любителям гастрономических удовольствий и комфорта. Согласитесь, приятнее спрятаться от обжигающего Донского солнца в тени веранды, с бокалом розового игристого, и наслаждаться вечерними красками заката.

Matador Grill – это место, где можно отдохнуть, отнесясь от городской суеты. Мы следуем новому тренду - желание смены пространства, возможность покинуть плоскость города, не покидая его границ. В преддверии нового «Летнего сезона 19» наша веранда окружит Вас домашним уютом. Перголы, с лёгкой крышей из ткани, шторами от солнца в сочетании с



Matador Grill



мебелью из натуральных ротанга и дерева, а также декоративными деревьями, цветами и тёплым уютным светом, создадут атмосферу комфорта и релакса.

Каждый сезон мы стараемся обновлять как визуальные составляющие, так и услуги по наполнению досуга. Именно поэтому в этом сезоне мы запланировали проведение следующих мероприятий: 4 авторских ужина, «Воскресное BBQ», музыканты по вечерам пятницы и субботы и многое другое.

Интеграция гастрономического пространства в «крышу» города - основная идея нашей команды. Конечно же, наш Шеф Никита Спиро принимал участие в разработке проекта. Три главных постулата – вкусно, быстро и недорого, основные задачи на это лето.

И, конечно же – самый красивый закат! ■



В клубном доме

Видовая четырехкомнатная квартира, расположенная в малоквартирном, клубном доме с круглосуточной охраной.

Общая площадь 146,7 м².

Функциональная планировка, разделенная на гостиную и спальные зоны.

В процессе отделочных работ были использованы дорогостоящие материалы премиум марок.

Балкон выполняет функцию террасы, откуда открывается панорамным видом на город.

Панина

Анастасия Александровна

Эксперт рынка

элитной недвижимости

Т.: +7 (950) 843-46-88,

+7 (863) 260-12-13

Сертифицированный специалист

по недвижимости – Агент

Аттестат № РОСС RU РГР

ТОС 61 АН 0721



Пакет новых льгот для многодетных «активируют» уже в 2019 году

Госдума форсирует исполнение задания Президента предоставить многодетным семьям новые фискальные привилегии. Чтобы решить задачу уже в этом году, часть изменений депутаты проводят «задним числом». Речь идет, в первую очередь, о льготных налогах на имущество и землю. Соответствующий законопроект уже прошел 2-е чтение.

Поправки внесли в ходе основного чтения проекта закона о либерализации налогового администрирования. Инициаторами новшества стали несколько депутатов, включая думского спикера В. Володина. Комментируя ситуацию, он отметил, что семьи с 3-мя и более детьми до 18 лет получают вычет в размере 6 соток при исчислении базы по налогу на землю.

Другое новшество связано с уплатой налога на имущество, который также будет существенно понижен. Уже в 2019 году многодетным предложат еще один вычет – на каждого ребенка по пять квадратов площади в квартире и по семь квадратов в частном доме.

По словам спикера, получается, что если сейчас освобождены от налога 20 квадратов в квартире, то после одобрения законопроекта семьи с тремя детьми получают еще 15 «льготных» квадратов. Общая сумма вычета достигнет уже 35 квадратов, увеличившись почти вдвое. Следующая инициатива связана с введением лимитов на рост налога на землю. Важно, чтобы он был справедливым и не слишком обременительным. Володин отметил, что с началом действия нового закона налог на земельное имущество физических лиц не может быть увеличен более чем на 10% относительно уровня прошлого года. И это условие не зависит от динамики кадастровых

данных. Спикер напомнил также, что аналогичный принцип уже лимитирует налог на жилье.

Новые правила применяют уже к налогам, которые придется заплатить за 2018 год. Предлагается коэффициент-ограничитель 1,1, который замедлит рост налога, рассчитанного по кадастровой цене земли.

Кроме того, теперь пенсионерам и россиянам предпенсионной категории для вычета льготной суммы не потребуется писать заявление, сотрудники службы выполнят расчет без личного обращения. Также налогоплательщикам будет предоставлено право сдачи отчетности в одну ИФНС по выбору.

Еще раз отметим, что изменения распространятся на налоги, которые налогоплательщики уплатят за 2018 год. То есть россияне почувствуют снижение налогового бремени ближе к концу года, при уплате налога на имущество за предыдущий год.

Депутаты одобрили поправки без возражений. Заключительное 3-е чтение намечено на 4 апреля. ■

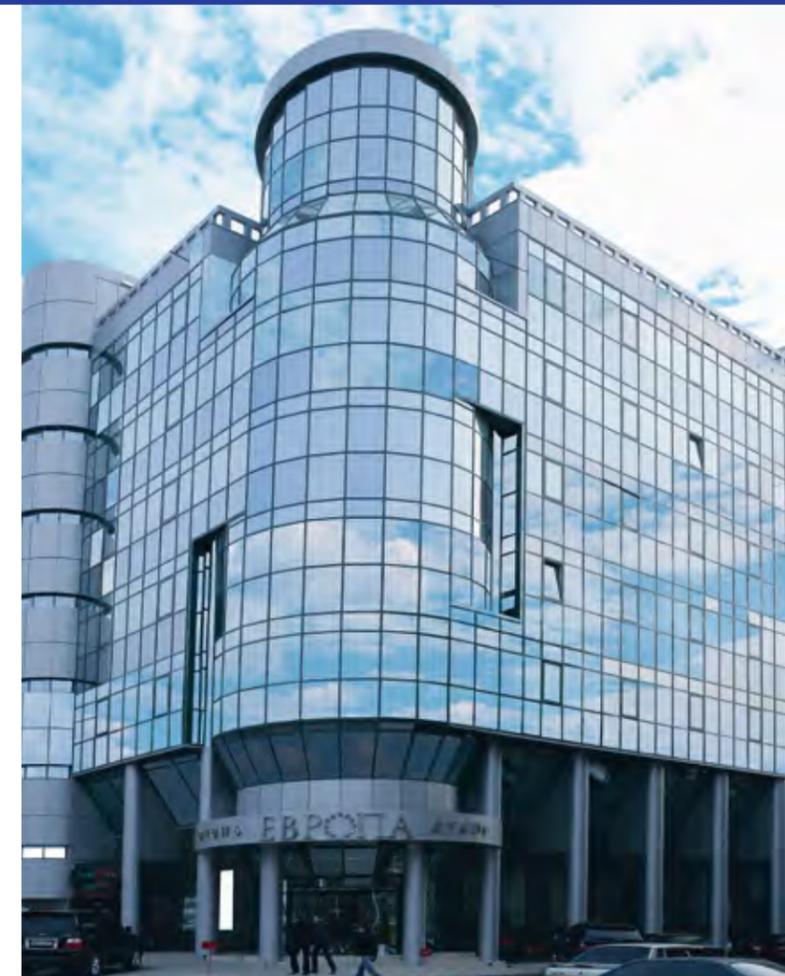


Отель ЕВРОПА г.Ростов-на-Дону

Бизнес-отель «Европа» подойдёт и для работы, и для отдыха. Мы ориентируемся на бизнесменов и туристов, с высокими требованиями к уровню сервиса и комфорта. Отель располагается в историческом и деловом центре Ростова-на-Дону. До отеля легко добраться и из аэропорта, от железнодорожного, и речного вокзалов. Это делает отель «Европа» удобным для любых целей. Также рядом – интересные культурные объекты: драматический и музыкальный театры, кинотеатры, парки, музеи, набережная и др. Так что вечером, после насыщенного делового дня, у Вас будет возможность хорошо отдохнуть.

Среди 50 номеров бизнес-отеля «Европа» найдутся номера от комфортного и экономичного стандарта до роскошных представительских люксов с панорамным остеклением, просторным холлом, собственным баром и удобным рабочим пространством. В номерах всех видов Вас ждёт комфортная обстановка, ЖК-телевизоры, сплит-системы, банные принадлежности. Безлимитный беспроводной интернет также доступен любому гостю отеля «Европа». Так же у нас: панорамный ресторан, караоке-бар, услуги трансфера, конференц-залы, офисные услуги, междугородняя и международная связь, услуги для здоровья и красоты.

Классический европейский стиль интерьера создаёт ощущение комфорта и домашнего уюта. Отель имеет 4 звезды по Госсистеме классификации объектов туризма, награждён званием Modern Hotel на конкурсе «Best Hotel on Don-2013», стал лауреатом в номинации «лучший администратор» на конкурсе «Звезда донского гостеприимства» и получил диплом I степени в номинации «Лучшая гостиница 4 звезды».



Сочетание комфорта и функциональности нашего отеля помогут сделать деловой визит удобным, а отдых – приятным!





Северная звезда

Для Вашего удобства на сайте компании доступна VR-презентация с обзором 360 градусов.

Трехкомнатная квартира, расположенная в современном жилом комплексе. Общая площадь - 137м².

Функциональная планировка. Каждая спальня имеет гардеробную.

По всей площади предусмотрено 6 зон теплых полов. Выполнена шумоизоляция, стены утеплены.

Современная отделка квартиры исполнена в светлых тонах. Квартира полностью меблирована и оснащена всей необходимой техникой.

Комплекс имеет гостевой и подземный паркинги, детские и спортивные площадки.

**Панина
Анастасия Александровна**

Эксперт рынка
элитной недвижимости

Т.: +7 (950) 843-46-88,
+7 (863) 260-12-13

Сертифицированный
специалист
по недвижимости — Агент
Аттестат № РОСС RU РГР
ТОС 61 АН 0721



На современный лад

Новый дом в п.Водопадном, Ростовская область, Аксайский район.

Домовладение возведено на земельном участке в 600 м².

Общая площадь дома — 205 м².

Дом продается в состоянии под чистовую отделку.

Готовы предоставить архитектурный проект дома, в соответствии с которым осуществлялись строительные работы.

**Рогожин
Денис Валерьевич**
Эксперт рынка
элитной недвижимости
Т.: +7 (928) 227-05-13,
+7 (863) 311-44-45

Сертифицированный
специалист
по недвижимости — Агент
Аттестат № РОСС RU РГР
ТОС 61 АН 0899



Гармония Фьюжн

Элитный дом в экологически чистом районе.

Дом 2017 г.п. Общая площадь - 420 м², решен в один этаж.

Уникальный проект и дизайн дома разработан ведущей архитектурной мастерской, отмечен известными интерьерными изданиями.

Удобная планировка, четыре спальные комнаты, техническая зона, большой гараж, мойка для машин, сауна, кабинет-оружейная.

Размер земельного участка - 1400 м².

Уличный бассейн 8 на 4 метра.

Домовладение отлично подходит для семьи с активным образом жизни, в окружении охотхозяйства и рыбалка.





Уютный дом

Домовладение, расположенное в коттеджном посёлке Камышеваха.

Общая площадь дома составляет 330 м², решен в два жилых уровня со вторым светом, плюс полноценный цокольный этаж.

Дом представлен в отличном жилом состоянии. Земельный участок 1000 м², огорожен забором, установлены автоматические ворота.

Дворовая территория благоустроена.

Остановка городского транспорта находится в минутной доступности, удобная развязка, прямой выезд в ТЦ Мега, рядом расположена новая школа.

**Брюханов
Леонид Александрович**
Сертифицированный
специалист
по недвижимости —
Агент
Т.: +7 (918) 558-06-08,
+7 (863) 298-06-08



Как купить квартиру с помощью материнского капитала

Кому и каким образом разрешается использовать материнский капитал для покупки жилья, накладываются ли какие-то ограничения? Давайте разбираться. Покупка квартиры на вторичном рынке с задействованием материнского (семейного) капитала.

В планах приобретение жилья на вторичном рынке? Сначала необходимо найти несколько подходящих по метражу и расположению вариантов. Потом — выяснить, кто из продавцов готов подождать с получением денег. Дело в том, что расплатиться сразу материнским капиталом невозможно. Необходимая сумма придет на счет продавца примерно через 60 дней после оформления права собственности на квартиру. Не все владельцы жилья с энтузиазмом воспринимают такое предложение: кому-то деньги необходимы срочно, другие опасаются возможного обмана.

Процедура перехода прав собственности, приобретенной с использованием средств мат. капитала, проходит оформление по стандартному договору купли-продажи недвижимости. Есть важный нюанс: в документе фиксируется, какая часть оплачивается из личных средств (с продавца берется расписка, подтверждающая, что он получил указанную сумму), а какую Пенсионный фонд оплатит позже. В документе также прописывается, что право собственности на жилье сохраняется за продавцом до того момента, когда поступят недостающие деньги.

На заметку: доли в квартире при оформлении права собственности выделяются в равных частях на всех членов семьи.

Как купить квартиру в новостройке на материнский капитал.

На начальном этапе жилье в новостройке с помощью мат. капитала приобрести невозможно. Действует обязательное условие: дом должен быть построен минимум на 70%.

Представителя застройщика требуется сразу же поставить в известность, что жилье приобретается с частичным использованием материнского капитала, что подразумевает отсрочку платежа примерно на два месяца. Если строительная компания работает с этой государственной программой, то она предложит зарегистрировать договор долевого участия. Не забудьте о том, что какую-то часть денег за квартиру в новом доме необходимо заплатить из собственных средств. О совершении сделки требуется проинформировать сотрудников Пенсионного фонда.

Покупка жилья с привлечением ипотечного кредитования.

Материнский капитал можно использовать в двух вариантах:

- оплатить первоначальный взнос по ипотеке (задействовать средства разрешается сразу после рождения второго ребенка);
- погасить основной долг, если до этого недвижимость была приобретена с помощью ипотеки (только после того, как малышу исполнится три года). ■



Villa Eclipse

Эксклюзивное домовладение площадью 320 м² на участке 600 м².

Проект дома и интерьер в стиле роскошной яхты разработан известным архитектором.

Отдельного внимания заслуживает терраса второго этажа, которая засеяна газоном, и где высажены декоративные растения, обустроена зона для уличного воркаута.

Во время работы над интерьером дома использовался весь арсенал средств, подчеркивающих выбранную стилистику: натуральное дерево, иллюминаторы и витражное остекление, хромированные детали и декоративные элементы.

Бассейн с подогревом и системой очистки без хлора.



ГИД ПО МИРУ

Куба. Остров Свободы

Куба - уникальная страна, называемая «карибской жемчужиной» и страной вечного лета. Известна на весь мир своей богатой историей, живописной природой, великолепной колониальной архитектурой, благоприятным климатом, райскими белоснежными пляжами, кубинскими сигарами и ромом. Насколько бы искушенным ни был турист, Куба покорит его сердце. Каждый здесь может получить то, что хочет: молодежь - танцы, веселье и вечеринки; семьи с детьми - увлекательные экскурсии, прогулки на яхтах, дайвинг и снорклинг; пожилые люди - умиротворение и спокойствие.

Благодаря небольшой площади, всю Кубу можно объехать за короткое время. Из городов и регионов,

которые необходимо посетить, путешествуя по Кубе, можно назвать следующие:

Гавана.

Одна из самых красивых островных столиц мира. Старый центр города до сих пор сохраняет свой самобытный колониальный облик. Достопримечательности столицы были внесены в Список мирового культурного наследия ЮНЕСКО. На пляжах и улицах города множество ресторанов средиземноморской кухни, везде танцуют сальсу, пьют мохито, ром, и, кажется, только и делают, что ведут праздный образ жизни. В этом же городе находится знаменитый бар El Floridita, куда любил заходить Эрнест Хемингуэй — за барной стойкой установлен памятник писателю.



Санта-Клара.

Этот город олицетворяет кубинский патриотизм, центром которого является Мавзолей Че Гевары. В мемориальный комплекс входят музей и мавзолей Эрнесто Че Гевары. Это практически святое место для каждого кубинца. Именно здесь в 1959 году легендарный Че одержал победу над диктатурой на Кубе.

Провинция Матансас.

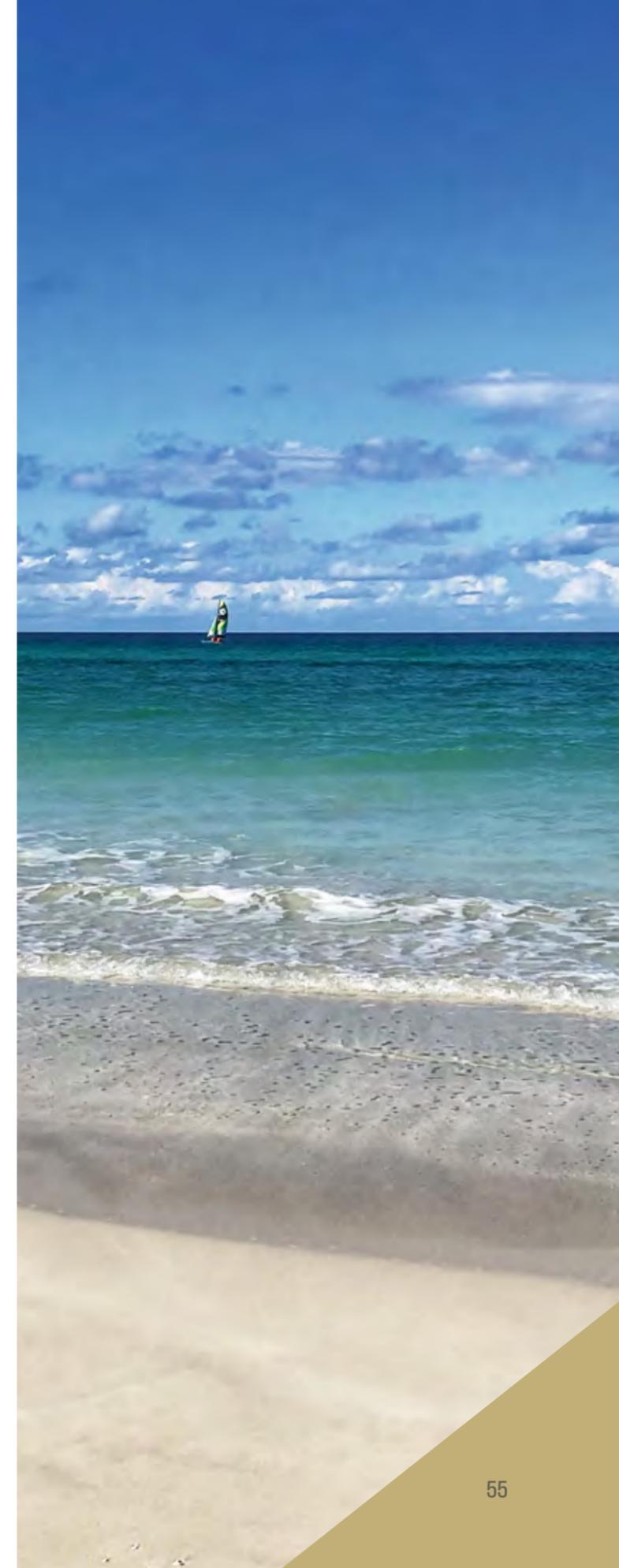
Туристам будет интересно познакомиться с богатым культурным достоянием этого спокойного города, выросшего на берегу огромной бухты. В южной части провинции находится полуостров Сапата - настоящий рай для любителей экологического туризма, ведь 70% его территории входит в Национальный парк и Заповедник биосферы ЮНЕСКО.

Провинция Пинар-дель-Рио.

Это место знаменито, в первую очередь, табачными плантациями, архитектурой 19 века, а также шикарными видами.

Тринидад.

Город-музей колониальной архитектуры, объявленный ЮНЕСКО достоянием человечества и памятником культуры мирового значения, был основан в



1514 году конкистадором Диего Веласкесом. Времена изменились, но сам Тринидад все такой же, с его церквями в стиле барокко, крышами из красной черепицы, мостовыми и коваными железными решетками. В городе Тринидад достаточно бурная ночная жизнь, ничуть не уступающая другим городам острова Куба.

Сантьяго-де-Куба.

Второй по величине город на «Острове Свободы». Сантьяго не похож ни на Гавану, ни на какой другой кубинский город. Это самый музыкальный, страстный и живой город Кубы. Именно в Сантьяго в 1838 году Факундо Бакарди начал производство своего знаменитого рома. Здесь же находится и музей Бакарди.

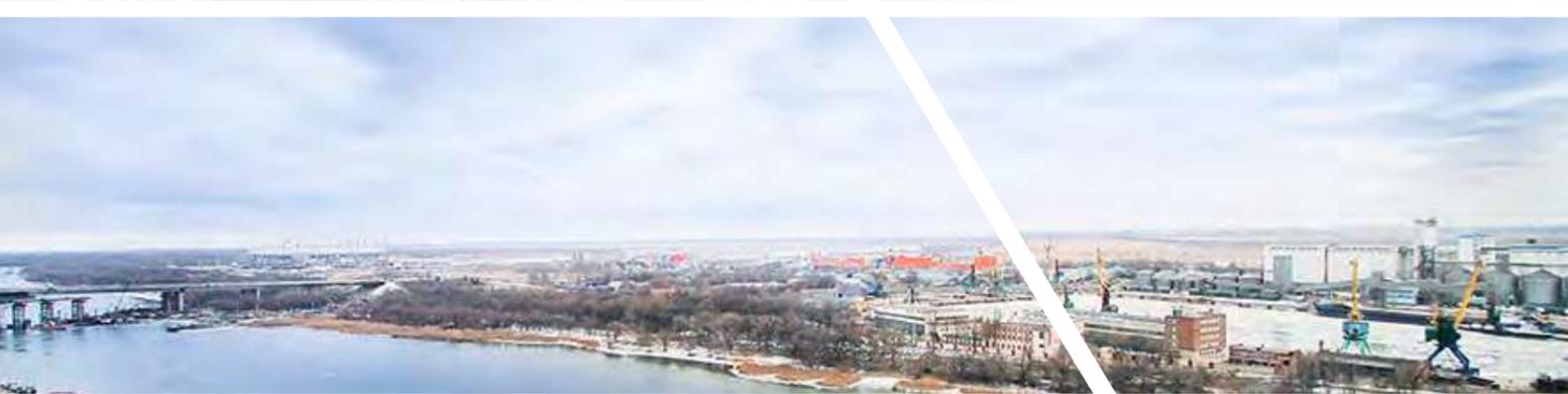
Варадеро.

Самый известный курорт Кубы. Его живописные пляжи с белым песком и лазурными водами Атланти-

ческого побережья в числе трех самых чистых пляжей мира. Сказочные морские глубины и рифы с его обитателями не оставят равнодушными любителей подводного плавания. Пляжный сезон здесь длится круглый год.

Кубу окружают более 4000 экзотических островов – это настоящий рай вдали от шума и суеты наших дней. На колоритную Кубу едут за страстными ритмами сальсы и румбы, за постоянной атмосферой праздника, который царит на раскрашенных в яркие цвета улицах. Дух свободы, почти безусловное обожание национального героя Че Гевары, винтажные машины на улицах и постоянная сиеста делают эту страну уникальной и не похожей на другие. Ну Кубе туриста ждет торжество жизни, танцы, пикантная кухня и ровный карибский загар. ■





Арт-Объект

Видовая трехкомнатная квартира общей площадью 126 м².

Квартира удобно спланирована, с разделением на просторную гостевую и приватную спальную зоны.

Апартаменты выгодно отличает яркий, эффектный интерьер, созданный признанным российским дизайнером.

Жилой дом находится в окружении всей необходимой городской инфраструктуры, располагает закрытой дворовой территорией, парковкой, постом консьержа.

Мальшева

Инга Валерьевна

Эксперт рынка
элитной недвижимости

Т.: +7 (989) **511-48-29**,

+7 (863) **311-48-29**

Сертифицированный
специалист

по недвижимости — Агент

Аттестат № РОСС RU РГР

ТОС 61 АН 0422



Новый формат

Двухкомнатная квартира площадь 68 м² в ЖК «Адмирал».

Квартира в этом доме так названа не случайно. Новый дом бизнес-класса в самом центре города не только гармонично вписался в общий облик, но и дополнил его своим заметным присутствием. Надёжный, современный, удобный, комфортный — это не просто слова. Это слова, которые утвердились в архитектуре нового «Адмирала», беспристрастно и основательно. Желание жить и наслаждаться жизнью — наверно, такие, не стыдные мысли пришли в голову архитектору, которые воплотились в новое, совершенное, нужное.

Рогожин

Денис Валерьевич

Эксперт рынка
элитной недвижимости

Т.: +7 (928) **227-05-13**,

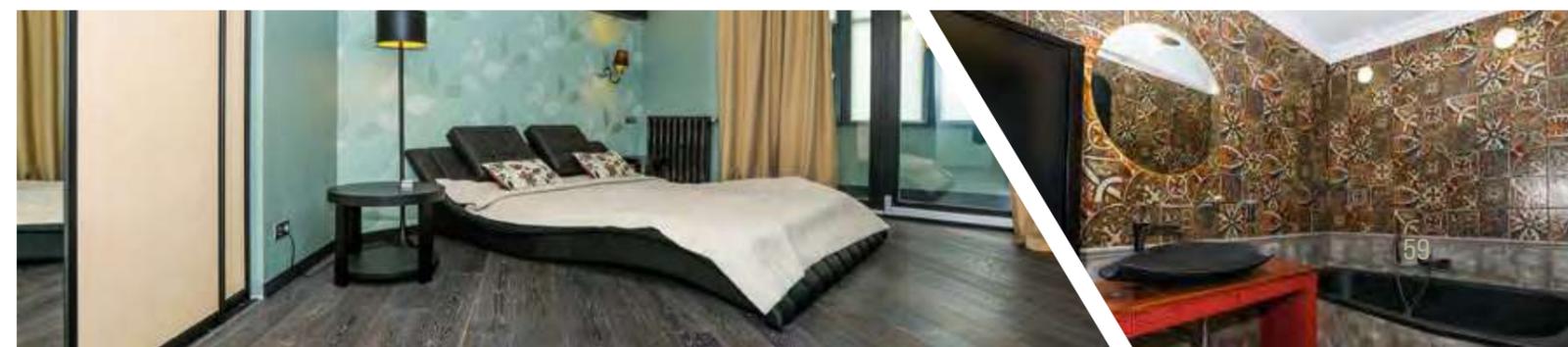
+7 (863) **311-44-45**

Сертифицированный
специалист

по недвижимости — Агент

Аттестат № РОСС RU РГР

ТОС 61 АН 0899





Элегантная классика

Эксклюзивная четырехкомнатная квартира в современном доме.

Квартиру отличает изысканный интерьер в классическом стиле.

Общая площадь квартиры - 184 м².

Планировкой предусмотрены: холл, гостевой санузел, хозяйственное помещение, большая кухня-столовая с выходом на балкон, гостиная с угловой лоджией, мастер-бедрум, две детские комнаты, три санузла.

Квартира без износа, свободна и готова к быстрой продаже. Дополнительно предлагается два парковочных места в подземной автостоянке

Мальшева Инга Валерьевна

Эксперт рынка элитной недвижимости

Т.: +7 (989) 511-48-29, +7 (863) 311-48-29

Сертифицированный специалист по недвижимости — Агент
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0422



Стильный монохром

Видовая двухкомнатная квартира в элитном жилом комплексе «Ростов-Сити».

Квартира предлагается с новым ремонтом, без износа, никто не жил.

Общая площадь жилья составляет 60 м².

Эргономично организованное жилое пространство вмещает в себя холл, ванную комнату, единое пространство гостиной и кухни-столовой, спальную комнату.

Окна квартиры имеют панорамное остекление, из которых открывается красивый вид на р. Дон, стадион РОСТОВ-АРЕНА, центр города.

Жилой комплекс располагает собственной инфраструктурой: подземный паркинг, спортивный клуб премиум-класса Prime Sport&Spa, супермаркет, кафе, рестораны, бутики, бизнес центр.

Котовская Ольга Андреевна

Эксперт рынка элитной недвижимости

Т.: +7 (918) 558-78-98, +7 (863) 298-78-98

Сертифицированный специалист по недвижимости — Агент
Аттестат № РОСС RU РГР ТОС 61 АН 0900



Отменен налог на доход для нерезидентов в России с 01.01.2019 года

Всем известно, что доходы, получаемые гражданами в Российской Федерации от продажи недвижимого имущества, облагаются налогом на доходы физических лиц – НДФЛ.

По закону, плательщиками такого налога в нашем государстве признаются как налоговые резиденты Российской Федерации, так и физические лица, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации.

Налоговая ставка при этом варьируется от 13 до 30 процентов в зависимости от статуса налогоплательщика. Так, доходы продавцов, являющихся налоговыми резидентами Российской Федерации, облага-

ются налогом по ставке 13 процентов. Налоговая ставка в размере 30 процентов устанавливается в отношении доходов, получаемых продавцами недвижимости, не являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации.

Для начала разберемся в указанных понятиях.

Налоговый кодекс устанавливает, что «Налоговыми резидентами» признаются физические лица, фактически находящиеся в Российской Федерации не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев. Период нахождения физического лица в Российской Федерации не прерывается на периоды его выезда за пределы территории Россий-

ской Федерации для краткосрочного (менее шести месяцев) лечения или обучения, а также для исполнения трудовых или иных обязанностей, связанных с выполнением работ (оказанием услуг) на морских месторождениях углеводородного сырья.

Если Ваше нахождение на территории Российской Федерации имеет меньшую продолжительность, Вы не являетесь налоговым резидентом Российской Федерации.

Таким образом, понятия «резидент» и «нерезидент» не имеют никакого отношения к гражданству собственника недвижимости.

Как мы видим, постоянно проживающий на территории нашей страны иностранец (гражданин другого государства), является налоговым резидентом Российской Федерации. А вот наши соотечественники – любители попутешествовать запросто могут попасть под понятие «нерезидент».

Различия в статусе налогоплательщика имеют свои нюансы.

Так, законом предусмотрены случаи освобождения от уплаты налога при продаже недвижимости. Налоговым законодательством установлено, что не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения) доходы физических лиц, получаемые от продажи объектов недвижимого имущества, а также долей в указанном имуществе при условии, что такой объект находился в собственности налогоплательщика в течение минимального предельного срока владения объектом недвижимости и более. Минимальный предельный срок владения имуществом – это срок, по истечению которого Вы не обязаны платить НДФЛ при его продаже. На данный момент, этот срок составляет 3 года для недвижимости, приобретенной до 01.01.2016г., либо после указанной даты, но по определенным основаниям (полученной по наследству, в дар от близких родственников, в порядке приватизации, либо в результате передачи по договору пожизненного содержания с иждивением), и 5 лет для недвижимости, приобретенной после 01.01.2016г.

До конца 2018г. освобождение от уплаты НДФЛ в связи с минимальным сроком владения имуще-

ством распространяется только на налоговых резидентов РФ.

Однако, начиная с 01.01.2019г., ограничения по налоговому статусу лица в отношении минимального срока владения имуществом из Налогового кодекса исключаются. Теперь граждане, не являющиеся налоговыми резидентами РФ, при продаже принадлежащих им объектов недвижимости, приравниваются к налоговым резидентам. Это означает, что они имеют возможность применить рассмотренный выше минимальный предельный срок владения имуществом, а в случае, если продают объект, не дождавшись наступления этого срока, - снизить свое налоговое бремя с 30-ти до 13-ти процентов.

Иными словами, изменения законодательства касаются только отмены ограничения в возможности применения нерезидентами минимального предельного срока владения имуществом, но не меняют ставки налога при продаже имущества ранее этого срока.

Ставка для нерезидентов, также как и ранее, составляет 30 процентов.

Таким образом, если гражданин, не являющийся налоговым резидентом РФ, решил продать недвижимость, которой владел менее трех лет (или в установленных законом случаях пяти лет), налоговая ставка для него останется на уровне 30 процентов.

Если же недвижимость находилась в собственности в течение или более установленного минимального срока владения, то доход собственника - нерезидента полностью освобождается от налога.

Поэтому, если Вы любите путешествовать, или имеете зарубежную недвижимость, в которой проживаете большую часть своего времени, рекомендуем внимательно проверять количество дней нахождения на территории РФ перед решением продать имущество, т.к., в случае пребывания менее 183 дней (по итогу на 31 декабря текущего календарного года) на территории РФ, статус налогового резидента Вами утерян, и Вы становитесь налоговым нерезидентом, ставка налога вырастает и налоговые вычеты также теряются. ■



ВАШ ЮРИСКОНСУЛЬТ: В России завершилась «дачная амнистия»

1 марта 2019 г. закончился срок так называемой «дачной амнистии». Это упрощенная процедура регистрации жилых домов. Программа, действующая с сентября 2016 г., постоянно продлевалась, что позволило зарегистрировать около 13 миллионов объектов недвижимости, большая часть которых расположена в садоводческих товариществах.

С сегодняшнего дня все построенные дома, информация о которых не будет подана в Росреестр, переходят в категорию «самострой». После решения суда органы местного самоуправления имеют право снести строение. Стоит отметить, что снос дома должен осуществлять собственник. Если же он пожелает признать законным жилой дом, не зарегистрированный до 1 марта, придется обратиться в суд. Данная процедура длительная и не простая, заканчивается в пользу истца не всегда.

С 1 января 2019 г. действует ФЗ «О ведении гражданами садоводства и огородничества для собственных нужд». Были внесены изменения в Градостроительный кодекс, которые конкретизируют данный закон. Строить дома на землях садоводческих товариществ теперь следует в соответствии с нормами градостроительства, касающимися жилых домов. Вводится единый порядок возведения домов на землях ИЖС и садоводческих обществ. Теперь тем, кто решил построить жилье, обязательно нужно уведомить органы власти о датах начала и завершения строительства. Также необходимо подать подробную информацию о том, что объект соответствует требованиям Градостроительного кодекса.

Так, на участке в садоводческом товариществе или землях ИЖС теперь можно строить дом, который будет иметь только три наземных этажа, а его высота должна быть не более 20 метров. Если же Вы построили четырехэтажную дачу, сносить лишний этаж не придется, но регистрация такого дома после 1 марта

станет не возможной. Следует учитывать, что здание не должно быть разделено на отдельные квартиры. Максимальную площадь строения не ограничивают, но, если она более 500 м², то понадобится разработка и согласование проектных документов, проведение экспертизы, и только после этого будет возможность получить разрешение на то, чтобы ввести дом в эксплуатацию.

МАРАЛИНА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА
+7 (928) 229-24-00



Часть особняка начала XX века

Ростов-на-Дону

290 м²

Пешеходная зона
отдельный вход

пушкинский бульвар

100 м от Ворошиловского
Отдельностоящее здание

Ворошиловский

Фасад на
Пушкинскую

проспект Чехова

Первый
и Второй этажи



+7 918 558 7600

Готовый проект на увеличение площади
Проект на 560 квадратных метров
Ресторан, гостиница, клиника, клубный дом,
офисное здание, представительство

**Продаётся уникальное нежилое помещение
для тех, кто ищет статусное место
в исторической части Ростова-на-Дону**

Преимущества компании Маралин Ру



Каталог элитной недвижимости Маралин Ру

Видео каталог элитной недвижимости Маралин ТВ



Журнал об элитной недвижимости Maralin Magazine

Эксклюзивная и актуальная **база** элитной недвижимости



Интернет партнёры по России более **90 площадок**

Видео интернет партнеры по России более **40 площадок**



Автоматизированная подача **рекламы**



Штатный **фотограф**

Штатный **видеограф**



Полное юридическое сопровождение
Конфиденциальность и безопасность



Страхование ответственности компании перед клиентом



Официальные партнеры ВТБ и СБЕРБАНК по ипотечному кредитованию

Персональный подход к каждому клиенту

Эксперты рынка с многолетним стажем

Рекламное размещение в бортовом журнале авиакомпании Азимут аэропорта Платов



Офис в центре города



ШТАБ-КВАРТИРА МАРАЛИН РУ

Ростов-на-Дону

ул. Шаумяна, 64

т. +7 (863) 298-76-00

www.maralin.ru

