Вадим **ШАБАЛИН**

САМ СЕБЕ РИЭЛТОР

Часть 3

Под редакцией
Сергея Прокофьева

Решение вашего квартирного вопроса

VIDEOKNIGA.TV

Вадим Геннадьевич Шабалин

Сам себе риэлтор. Решение вашего квартирного вопроса

Серия «Сам себе риэлтор», книга 3

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25096859
Сам себе риэлтор. Решение вашего квартирного вопроса. Часть 3 / В. Г. Шабалин; под ред. С. В. Прокофьева.: Филинъ: Омега-Л; Москва; 2016
ISBN 978-5-9216-0097-3

Аннотация

Книга адресована тем гражданам, кто решил самостоятельно совершить сделки с недвижимостью (купить, продать квартиру, комнату или дом; выехать из коммуналки, приобрести жилплощадь в новостройке), однако не имеет необходимых для этого правовых знаний и практических навыков, в первую очередь по оформлению сделки. Автор, один из ведущих юристов-практиков в сфере недвижимости, рассматривает вопросы из своей авторской почты и дает подробные ответы на них. Книга написана доступным языком и предназначена для широкого круга читателей. Настоящее издание является третьей частью новой серии «Сам себе риэлтор» и логическим продолжением книг серии «Сделки с недвижимостью», вышедших в 1997–2016 гг. Компакт-диск прилагается только к печатному изданию.

Содержание

От редактора 6
Введение 8
Часть III 12
Глава 3.1. Аренда (наем) квартир 12
Глава 3.2. Коммерческий наем, поднаем 39
Глава 3.3. Продажа квартиры 49
Конец ознакомительного фрагмента. 51

Вадим Шабалин
Сам себе риэлтор. Решение вашего квартирного вопроса. Часть 3

Агентство CIP РГБ

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, тел. (495) 506-20-90

Прокофьев С. В. – вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, автор проекта «103 вебинара риэлтору». crt-vostok.ru

От редактора

У Вас в руках третья часть книги из серии «Сам себе риэлтор» – Решение вашего квартирного вопроса. Ее название привлекло вас, заинтересовало. Вы полны желания, наконец, решить свой квартирный вопрос.

Кому полезна книга

Книга поможет лично Вам улучшить свои 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 гг.

Об авторе

Вадим Геннадьевич ШАБАЛИН практикующий юрист, к.ю.н., 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 сэкономит 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 лучше действовать самостоятельно, а на какие работы придется пригласить специалиста и как грамотно контролировать его действия.

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 9—10 лет. Если Вы, глубокоуважаемый 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 неспокойное 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:

- как сдать и снять квартиру в аренду или наем;
- по необходимости выставить жилье на продажу или таковое приобрести;
- совершить натуральный или альтернативный обмен;

• купить/продать комнату, долю в праве, выехать из коммуналки;

• совершить сделку с участком, садовым домиком, дачей, коттеджем;

• приобрести real estate за границей или как минимум снять за рубежом дом;

• грамотно оформить ипотечную сделку, воспользоваться жилищным сертификатом, субсидией, материнским капиталом

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 (начало 2016 г.). В дальнейшем ценовая ситуация будет другая, так что следите за ее изменениями!

В таблицах и приложениях приведено большое количество фактического материала, используемого при совершении сделок с недвижимостью. Надеемся, что эти данные по-

могут Вам сэкономить силы, время и деньги.

Настоящая книга является третьей в новой массовой серии «Сам себе риэлтор», которая создана автором на основе бестселлера «Сделки с недвижимостью в вопросах и ответах». издававшегося в 1997–2014 гг. В тексте имеются ссылки на главы не только первой и второй (например, 1.11; 2.14), но и и четвертой части (4.16 и т. д.), которая сейчас готовится к печати и выйдет позже. Ждем от Вас, уважаемые читатели, новых интересных вопросов (не только по видам сделок) и практических ситуаций, с которыми пришлось столкнуться! Всю информацию направляйте на портал videokniga.tv (раздел задать вопрос) или автору в соцсети.

Итак, глубокоуважаемый читатель, в добрый путь!

Хотите стать
УСПЕШНЫМ РИЭЛТОРОМ?

А также
оценщиком, юристом, девелопером, специалистом по рекламе?

(495) 507-68-86 (495) 585-83-80

www.zsrd.ru

ОБУЧЕНИЕ
И ТРУДОУСТРОЙСТВО
в лучшие агентства недвижимости Москвы и Подмосковья

КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ АТТЕСТАТ БРОКЕРА
ВОЗМОЖНА СДАЧА ЭКЗАМЕНОВ ЭКСТЕРНОМ

Часть III
Решение вашего квартирного вопроса

Глава 3.1. Аренда (наем) квартир

Хочу сдавать свою квартиру. Как надо вести себя с потенциальными арендаторами (нанимателями – прим. авт.), чтобы все прошло нормально? Стоит ли обращаться для этого в риэлторскую фирму?

Начнем с последней части Вашего вопроса. Как показала практика, по недорогим массовым квартирам количество потенциальных жильцов даже в кризис чуть меньшее число хозяев. Поэтому обращаться в риэлторское агентство в общем-то нецелесообразно: достаточно поместить в базу cian.ru свое объявление (желательно на телефон, который после сдачи жилья более использоваться не будет). При этом необходимо организовать непрерывный прием телефонных звонков. Будьте готовы к тому, что потенциальные жильцы станут звонить с 8 до 23 часов. При этом Вам необходимо сразу отсекать среди них так называемых **нежелательных клиентов**, с которыми, как показала практика, у хозяев

квартир возникает больше всего проблем. Это иностранцы из дальнего зарубежья, граждане СНГ (в том числе Украины, Молдовы и Белоруссии), беженцы из «горячих точек» Новороссии, криминальные или полукриминальные элементы. При первом разговоре не стесняйтесь спрашивать, откуда приехал человек, имеет ли он российское гражданство, где работает. В случае, если Вы разговариваете с представителями указанных категорий лиц (будьте при этом внимательны: очень часто они просят позвонить кого-либо из «аборигенов», на имя которого потом жилье и снимается), то **требуйте сразу оплату за несколько месяцев вперед или внесение дополнительного обеспечительного платежа за телефон** (см. следующий вопрос).

Естественно, людей, звонящих Вам, в первую очередь интересует стоимость проживания. Наиболее простой способ определить, за сколько можно сдать свою квартиру, – *мысленно переквалифицироваться в нанимателя (как будто Вы похожую жилплощадь хотите снять).* Можно начать обзванивать риэлторские фирмы (желательно при этом не оставлять свой контактный телефон) или зайти в ту же базу и связаться с хозяевами близких по потребительским качествам и району квартир. Если услышите в телефонной трубке фразу – «уже сдали», поинтересуйтесь, за сколько (только при этом честно скажите, что у Вас похожая жилплощадь, иначе с Вами разговаривать не станут). Делать это надо сразу после подачи рекламного объявления в газету, что-

бы к моменту его выхода у Вас была ясность с ценой. При подобном обзвоне необходимо научиться распознавать объявления, исходящие от «информагентств», которые якобы выставляют квартиры с очень хорошими потребительскими качествами по явно заниженной цене. Если Вы позвоните в такую контору по честному отъему денег, то последует предложение сначала зайти в офис агентства, а потом уже ехать смотреть объект. Естественно, на цены в таких объявлениях ориентироваться нельзя – с целью привлечения доверчивых «лохов» они занижены на 20–30 %.

Данные по ценам на конец 2015 г. по Москве приведены в таблице 3.1 (в дальнейшем, естественно, они поменяются).

Таблица 3.1

СРЕДНИЕ СТАВКИ НАЙМА ТИПОВЫХ КВАРТИР ПО МОСКВЕ

(тыс. руб. в месяц, по состоянию на сезон 2015/16 гг)

Тип дома / Тип квартиры	Премиум	Бизнес	Эконом	Города-спутники Москвы
1-комн.	35–65	28–40	20–35	15–25
2-комн.	40–80	30–50	23–40	20–30
3-комн.	50–100	32–60	30–50	22–45
4-комн.	60–120	35–65	33–58	24–48
Комнаты до 16 кв. м	—	—	10–12	8–12
Комнаты от 16 кв. м	—	—	12–17	10–12

Из любого количества звонивших наверняка найдется несколько человек, заинтересовавшихся Вашей квартирой всерьез. С ними необходимо договариваться о показе. Ко-

гда Вы услышите в телефонном разговоре заветную фразу: *«Когда можно посмотреть?»* — попросите клиента перезвонить в строго оговоренный срок (обычно вечером, например с 17.30 до 18.30) и тогда назначайте время просмотра, не откладывая дело на завтра. Представьте, что в указанное время повторно перезвонили четверо. Назначайте им встречу, например, на 19, 20, 21 и далее 22 часа (интервал рассчитайте в зависимости от времени «в пути» от ближайшего метро до квартиры, с учетом того, что на сам просмотр достаточно 25–30 минут). Если первый клиент во время показа соглашается сразу (и готов даже отдать деньги), не торопитесь: встретьтесь со всеми, посмотрите на людей и заключайте сделку с тем, который готов заплатить за более длительный срок вперед, внести предоплату за телефонные переговоры, меньше предъявляет претензий к качеству обстановки. Кроме того, как показала практика, выгодно сдавать жилье людям, имеющим прописку в том же населенном пункте; семьям с детьми; бизнесменам из регионов России, которые работают в Вашем городе, а платит за них фирма; молодым супругам. Как проверить документы клиентов и заключить с ними договор, более подробно изложено в следующих вопросах этой главы.

Мои пожилые родственники решили немного «подправить» свой семейный бюджет – сдали на полгода (с апреля по октябрь) свою квартиру в Москве, а сами

жили это время за городом. Наниматели расплатились за 3 месяца вперед, а в июне съехали, украв при этом часть мебели и обстановки. Еще через месяц с телефонного узла пришел счет на 16 тыс. руб. за неоплаченные переговоры по межгороду. Как найти бывших жильцов? Можно ли защититься от подобных вещей в дальнейшем?

Если суммарный материальный ущерб, нанесенный действиями «нанимателей», превышает 2500 руб., можно обратиться в полицию: против аферистов должны возбудить уголовное дело по ст. 159 ч. 2 УК РФ (мошенничество, см. главу 1.14 первой части нашей книги), хотя скорее всего, вы получите «отказной». При указании потерпевшим суммы, превышающей 250 тыс. руб., действия жильцов подпадают под состав ст. 159 ч. 3 и есть шанс, что аферистов будут реально искать.

В большинстве случаев обманутым гражданам приходится руководствоваться правилом *«спасение утопающих – дело рук самих утопающих»,* и Вашим родственникам надо попытаться найти мошенников самостоятельно. Во-первых, внимательно соберите и изучите все предметы, которые остались после «бегства» жильцов. На практике часто бывали случаи, что по ничего не значащей надписи, например на газете, удавалось установить новое местонахождение жуликов. Если уголовное дело по Вашему заявлению будет возбуждено, потребуйте проведения дактилоскопической экспертизы

(сотрудники полиции должны прибыть в квартиру и снять отпечатки пальцев, проверив их в дальнейшем по учетным данным). Кроме того, расспросите соседей по лестнице или подъезду (особенно если вывезли крупногабаритные вещи) – может быть, кто-нибудь запомнил номер машины или другие особые приметы. Самым эффективным на сегодняшний день способом поиска сбежавших аферистов, наговоривших по телефону значительные суммы, является обращение на узел связи с просьбой установить, с каких других телефонных номеров вызываются в настоящий момент те, куда звонили ранее от Вас (обычно такая услуга платная, но в случае возбуждения уголовного дела и наличия запроса следователя узел связи выдает соответствующую информацию безвозмездно). На практике этим способом очень часто удавалось «вычислить» аферистов или их сообщников (при условии, конечно, что они не покинули Ваш город). Подробнее об этом см. главу 1.14 первой части нашей книги.

Основные способы защиты от несанкционированных телефонных переговоров, которые можно порекомендовать, следующие:

1. Полное или частичное отключение телефона.

Заранее подозревая жильца в неоплате счетов, Вы стремитесь к тому, чтобы межгородом или платными услугами в кредит воспользоваться было в принципе нельзя. Для этого абонент телефона (если он, конечно, является одним из получателей арендной платы) обращается на свой телефон-

ный узел (ТУ) с просьбой отключить номер от автоматического выхода на межгород. Правда, это всего лишь полумера – наниматель-аферист будет дозваниваться вручную (с вызовом телефонистки), и счета придут еще больше. Кроме того, платные справочные, подачу телеграмм, да и секс по телефону блокировать невозможно. Можно, конечно, пойти на крайнюю меру – написать на ТУ заявление о полном временном отключении телефона, но тогда жильцам придется дать скидку по оплате (1,5–2 тыс. руб.) на покупку мобильного безлимитного местного тарифа.

2. Считывание текущей информации.

У телефонистов Москвы, Петербурга, Нижнего Новгорода и других крупных городов есть такая платная услуга – «экспресс-счет». Вы приезжаете на городской ТУ, платите весьма умеренную сумму (в среднем 500—1000 руб.) и получаете «распечатку информации» – стоимость и номера всех предоставленных платных услуг с Вашего телефона, причем прямо на час и минуту обращения. Полученный счет можно сразу оплатить или предъявить нанимателям, пока они не сбежали… В Москве, если Вы пользуетесь услугами оператора дальней связи «Ростелеком», обращайтесь по этому поводу на ТУ по адресу: ул. Гончарная, дом 30 (рядом с м. «Таганская»).

3. Письменное обязательство.

При вселении жильца в квартиру возьмите с него письменное обязательство (оно не должно являться приложени-

ем к договору найма) о том, что он оплатит все телефонные переговоры. При этом скажите жильцу, что в случае обмана Вы возбудите против него уголовное дело по ст. 159 ч. 2 (мошенничество – см. выше) и его объявят в федеральный розыск (при этом можно сослаться на знакомых в правоохранительных органах). Серьезного аферист, конечно, Вы «на понт» не возьмете, но для новичков это будет хорошим сдерживающим фактором.

4. Требование «залога».

При первичном звонке потенциального нанимателя сразу потребуйте в качестве одного из условий внесения обеспечительного взноса за неоплаченные телефонные переговоры (обычно в размере месячной ставки предполагаемой платы), которые будут, естественно, возвращены при освобождении клиентом квартиры и отсутствии задолженности. Обычно наниматели соглашаются на такие условия весьма неохотно – ведь они тоже сомневаются и могут увидеть в Вас аферист, собирающего авансы с доверчивых «лохов». Способ хорош всем, единственный его недостаток – Вы распугаете многих потенциальных жильцов, но нет худа без добра – аферисты-«телефонисты» точно уж бросят трубку…

Как грамотно заключить договор найма квартиры? Нужно ли его заверять нотариально? Подлежит ли он какой-нибудь регистрации? Почему заключаются обычно на срок до года?

В зависимости от того, находится ли квартира в Вашей собственности (приватизирована, приобретена путем купли-продажи, мены, дарения, наследования или на иных основаниях) или Вы являетесь ее нанимателем (неприватизированная, служебная), вид заключаемых договоров при сдаче жилплощади отличается. В первом случае имеет место быть **договор имущественного найма**, во втором – **договор поднайма** (см. следующую главу).

Возмездная сдача жилья в самом общем случае может осуществляться как в виде **найма**, так и **аренды**, причем после введения в действие с 1.03.1996 г. ч. 2 ГК РФ основным критерием их разграничения является субъект – пользователь помещения.

В случае, если жилплощадь сдается физическому лицу (гражданину), то возникают правоотношения найма (коммерческого, социального или служебного), которые регламентируются гл. 35 ГК РФ, в случае же, когда жильем пользуется юридическое лицо (для проживания своих сотрудников) или индивидуальный предприниматель, то речь идет об аренде (имущественном найме) и стороны в своих взаимоотношениях должны руководствоваться положениями гл. 34 ГК РФ.

На практике же, которая сложилась еще в начале 90-х гг., термин «аренда» применяется для обозначения краткосрочных (от 1 месяца до 1 года) договоров найма квартир, комнат, дач, коттеджей, собственником которых является физи-

ческое лицо; правоотношений, которые возникают при поэтапной оплате жилья (договор аренды с правом выкупа); а также при сдаче (в большинстве случаев физическим лицом) своей квартиры риэлторской фирме с дальнейшим подбором последней другого жилья во временное пользование клиента (арендный обмен).

Существенными условиями договора краткосрочного найма, который вы будете заключать, являются: во-первых, **срок действия**, который не может превышать согласно ст. 683 ГК РФ одного года, во-вторых, **размер платы**, взимаемой либо за определенный период (на практике чаще всего за месяц вперед), либо за весь период договора. Основными отличиями краткосрочного договора имущественного найма, кроме сроков его заключения (1 год вместо 5 лет), также являются:

– отсутствие права вселения временных жильцов или поднанимателей согласно ст. 680, 685 ГК РФ;

– отсутствие преимущественного права продления договора (ст. 684 ГК РФ);

– невозможность замены нанимателя (переуступки прав нанимателя третьим лицам согласно ст. 686 ГК РФ);

– необязательность указания в договоре членов семьи нанимателя (ст. 677, 679 ГК РФ);

– уменьшение срока предупреждения о расторжении договора с 3 до 1 месяца.

Теперь подробнее о регистрации краткосрочного догово-

ра. Документ может быть составлен в простой письменной форме (нотариальное его удостоверение не требуется) и подлежит учетной (не путать с государственной) регистрации. Однако процедура такой регистрации устанавливается разными субъектами Федерации по-разному. В Москве, например, действует Распоряжение Мэра № 2774-РП[1], согласно которому договоры найма или аренды подлежат обязательной регистрации в ГУП «Московский городской центр аренды жилья». На практике, естественно, это никто не делает (иначе хозяин квартиры будет платить подоходный налог и с него снимут все дотации по квартплате). Однако такой договор (если он надлежаще оформлен) досрочно можно расторгнуть только в судебном порядке. Наряд полиции, вызванной хозяином, связываться с выселением жильцов не станет.

Рекомендации хозяевам:

1. В текст составляемого договора обязательно должны быть внесены паспортные данные жильцов (убедитесь, что они соответствуют действительности).

2. Старайтесь не оставлять нанимателям доказательств передачи Вам денег, иначе, если возникнет конфликт с ними, бывшие жильцы запросто «сдадут» Вас в налоговые органы.

3. Чтобы не возникало конфликтов с полицией, домо-

[1] Распоряжение мэра Москвы № 2774-РМ от 25.11.2008 г. «Об учетной регистрации договоров найма и поднайма жилых помещений в г. Москве».

управлением и соседями, предупредите жильцов, что для третьих лиц они – Ваши родственники, проживают в квартире бесплатно.

4. Ни при каких обстоятельствах не передавайте нанимателям правоустанавливающие документы на квартиру и свои паспорта, даже копии! В противном случае жильцы, если они окажутся аферистами, могут продать Вашу жилплощадь.

Аналогично советы жильцам:

1. Попросите у хозяина, с которым подписываете договор, оригиналы правоустанавливающих документов (см. таблицу 2.3.1 из главы 2.3 второй части книги) – под договором должны стоять подписи всех совершеннолетних граждан, имеющих право собственности на квартиру!

2. Требуйте с владельцев квартиры исполнительной надписи на договоре после каждой передачи денег (с указанием суммы в рублях).

3. В случае повышенного интереса к Вам соседей, работников управляющей компании или полиции не показывайте последним договор: скажите, что Вы родственники хозяев и живете безвозмездно.

Наша семья из 3 человек сняла при посредничестве фирмы N однокомнатную квартиру в Москве у одинокого мужчины средних лет. Был подписан договор безвозмездного пользования без указания срока. Через 2,5 месяца в один из дней хозяин завалился к нам пьяный, в 3 часа ночи, потребовал

денег на водку и оплату такси, а также предупредил, что его выгнала жена из дома (он жил у нее) и он квартиру больше сдавать не собирается. Агент фирмы N, которой мы сообщили о случившемся, обещала подобрать похожую квартиру, но слова своего не сдержала. Как поступить? Совсем недавно с большим трудом удалось устроить ребенка в близлежащую школу, а этот… фактически выставляет нас на улицу… *(стилистика письма сохранена – прим. авт.)*

Скорее всего, Вы не настаивали на подписании договора краткосрочного найма (см. предыдущий вопрос), а согласились на предложенный оппонентами ДБП, что делать ни в коем случае не следовало. Предъявить претензии к риэлторской фирме N также бессмысленно – ведь она получила с Вас вознаграждение только за сведение с собственником, а за дальнейшие с ним взаимоотношения ответственности не несет. Остается только «объяснить» хозяину, что он не прав, особенно если тот не слишком «крутой» по жизни. В качестве условия освобождения квартиры можно потребовать с последнего неустойку в размере двух месячных плат за наем или предложить ему своими силами (за Ваш счет) снять в близлежащем районе похожую жилплощадь, куда Вы и переедете. Если хозяин на подобные условия не соглашается, заявите ему, что с подписанным договором Вы пойдете в налоговую инспекцию и нарушивший закон хозяин уплатит сумму, равную минимум 26 % от полученной с Вас: 13 % – подоходный налог и столько же – штраф за его неуплату плюс

еще пеню за просрочку платежа (подробнее об этом – см. главу 4.13).

В случае, если бы был оформлен договор найма, то выселить Вас из занимаемой квартиры можно было только в судебном порядке, что практически нереально. Кроме того, советуем подойти к местному участковому и рассказать ему о сложившейся ситуации (естественно, только в том случае, если у Вас нет проблем с регистрацией). Тогда весьма маловероятно, что вызванный хозяином наряд полиции выставит вашу семью с ребенком на улицу.

Давайте рассмотрим основные рекомендации жильцам по поводу того, как вести себя с хозяевами сдаваемых квартир.

1. Выяснение прав собственности.

Сдаваемые квартиры могут находиться в собственности или нет (получены хозяевами по договору социального найма). Во втором случае вместо договора краткосрочного найма заключается договор поднайма, и жилец именуется уже поднанимателем. Если Вы снимаете неприватизированную квартиру (в Москве таких около 20 %), обязательно требуйте от хозяев заключения договора поднайма, это в Ваших интересах! При этом оговоренную плату передавайте «черным налом», не забывая, естественно, брать соответствующие расписки. Запомните, что если договор поднайма заключен правильно, хозяин может выселить Вас досрочно только в судебном порядке (полиция этого делать не станет), даже если Вы перестанете платить. В случае частной кварти-

ры заключается договор краткосрочного найма (подробнее о нем выше). Конечно, наивно предполагать, что собственник пойдет регистрировать его, как это формально положено, в муниципальные органы – договор останется своего рода «междусобойчиком», где оговорен только размер платы. Только не забывайте в момент внесения платежа требовать с хозяина расписку в получении денег или надпись на договоре, что с такого-то по такое-то число плата за наем получена, – это Ваше законное право.

2. Получение ключей и заселение.

Внесение первого платежа за наем (обычно на месяц вперед) подразумевает получение жильцом ключей и возможность сразу остаться в квартире. Однако на практике отдельные хозяева (а также почти всегда и аферисты) часто заявляют: «*Вот вам ключи, однако вселиться можно только в понедельник – бывшие жильцы еще не вывезли свою обстановку.*» А в вышеупомянутой тяжелый день у двери встречаются сразу десяток претендентов на жилье… Поэтому в случае отсрочки заселения попробуйте договориться так: сейчас хозяину вносится небольшая сумма за «бронирование» квартиры (например, плата за наем составляет 30 тыс. руб. в месяц, т. е. 1 тыс. руб. в день, а вселяться можно через три дня – сегодня наймодателю отдается не 30, а 3 тыс., а оставшиеся 27 вносятся в тот самый пресловутый понедельник, когда Вы уже окончательно въедете в свои временные апартаменты).

3. Оговаривание отказа.

После подписания договора с хозяином и передачи ему денег (ни в коем случае не перед!) жилец предупреждает владельца о неизменности цены (юридически это подразумевается) и условиях досрочного освобождения жилплощади по инициативе хозяина (в жизни, как известно, всякое бывает). Оговаривается, что если владелец потребует освободить помещение до истечения срока договора, то он выплачивает нанимателю неустойку в размере двух месячных плат за наем или самостоятельно подбирает похожую квартиру, которая Вас устраивает (платите, естественно, Вы, но хозяин оформляет ее на себя). Если дело действительно дойдет до того, что квартиру нужно освободить, неукоснительно требуйте выплаты неустойки или подбора нового варианта.

4. Проверка и неприкосновенность.

Вежливо (только, конечно, без хамства) объясните владельцу после получения денег, что они заплачены ему за то, чтобы *«ноги твоей здесь не было».* С другой стороны, естественно, хозяин имеет право проверять состояние квартиры и обстановки. Договоритесь следующим образом: наймодатель может прийти в любой день, только не в ночное время (21—9 ч.) и обязательно по предварительному звонку за сутки, чтобы Вы могли спланировать свои дела и его принять. Обычно такой контроль совмещается с внесением платы за очередной период.

Сразу после подписания договора предупредите хозяина,

что Вы планируете сменить замок (или личинку) на входной двери. Если он не согласен, то в Вашем распоряжении есть один очень сильный довод: *«Послезавтра я завезу сюда ценные вещи: мебель, обстановку, компьютер, дорогую технику. Если квартиру ограбят, будете ли Вы нести за это ответственность, ведь у Вас были ключи?»*

Хозяева, естественно, отвечать за Ваше имущество не хотят и в большинстве случаев, если дверь не дорогая импортная, дают согласие на смену замков.

5. Телефонные переговоры.

Более подробно о справедливых требованиях хозяев на предмет неоплаченных телефонных переговоров рассказано в одном из предыдущих вопросов. Давайте взглянем на эту проблему глазами добросовестного нанимателя. Чаще всего наймодатели будут требовать с Вас обеспечительный платеж (в размере до двух месячных плат), который будет отдан после освобождения квартиры и при отсутствии неоплаченных счетов за телефон. Но иногда на практике бывает так: Вы отдали хозяину залог, по межгороду не говорили, освобождаете в плановый срок квартиру, а у хозяина денег нет (их якобы позавчера украли, и появятся они только через месяц-два). Бесплатно жить в квартире уже нет необходимости, новых жильцов в нее быстро найти не удается, вдобавок завтра Вы уезжаете на свою далекую родину…

Чтобы подобных «финтов» со стороны хозяина не было, предложите ему положить сумму залога в индивидуальное

хранение (сейф) в банке (договор с банком оформляется на Вас, а ключ от сейфа Вы отдаете хозяину). Можно пользоваться услугами любого близлежайшего банка, предлагающего аренду ячеек.

* * *

И, наконец, еще один очень существенный момент: старайтесь не связываться с «субарендой»: разговор об оплате можно вести только с юридическим собственником квартиры!

Внимание! Если на «частные» рекламные объявления отвечает не хозяин, а посредник (может представляться родственником собственника) и предлагает заключить договор с ним (в поднаем), то делать этого ни в коем случае нельзя!

Для мошенников такие схемы – своего рода «первый класс, вторая четверть» – квартира снимается аферистом на месяц у настоящего хозяина и сдается с предоплатой в полгода в десять разных мест (рекорд по Москве – в 17). Потом несчастные тянут жребий, кто будет жильцом, а остальные довольствуются дыркой от бублика. Имейте это в виду.

Сдаю дорогую квартиру в центре С.-Петербурга. В прошлом году, желая сэкономить на налогах,

зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя и в этом статусе заключил договор найма. Сейчас пошел в налоговую сдавать отчетность – и что же? Документы у меня не приняли и потребовали сначала заключить договор доверительного управления (ДДУ) фактически с самим собой: я как физическое лицо являюсь выгодоприобретателем, а как ИП – доверительным управляющим в части квартиры… но это еще не все – инспектор потребовала пройти госрегистрацию такого договора в ГБР *(в настоящий момент – Управление Росреестра по Санкт-Петербургу. – Прим. авт.*)и только после этого приходить сдавать отчетность. Где найти на бюрократов управу?

Ситуация, в которую Вы попали, еще раз подтверждает правоту бессмертных слов В. С. Черномырдина насчет того, что хотели как лучше, – именно поэтому 95 % граждан при сдаче своей недвижимости в аренду или наем не платят никаких налогов вообще, несмотря на периодические запугивания со стороны фискалов. Смеем Вас заверить, что требование налоговиков заключить ДДУ с самим собой совершенно беспочвенны – ведь в соответствии со ст. 1015 ч. 3 ГК РФ доверительный управляющий не может являться выгодоприобретателем по ДДУ, хотя бы и в статусе индивидуального предпринимателя. К тому же в соответствии со ст. 23–25 ГК РФ гражданин вправе использовать свое имущество для предпринимательской деятельности, зарегистрировавшись в

уведомительном порядке в качестве ИП (что Вы и сделали), а также несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом за исключением того, на которое не может быть наложено взыскание. Так что юридическая «прокладка» в виде ДДУ при заключении договора аренды или найма между «двуликим» собственником-предпринимателем и жильцом (пользователем жилого помещения) представляется излишней.

ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РФ
(извлечение)

Статья 23. Предпринимательская деятельность гражданина

1. Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

2. *Утратил силу с 1 марта 2013 года. – Федеральный закон от 30.12.2012 N 302-ФЗ.*

3. К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, соответственно применяются правила настоящего кодекса, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения.

4. Гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования

юридического лица с нарушением требований пункта 1 настоящей статьи, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем. суд может применить к таким сделкам правила настоящего кодекса об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

5. Граждане вправе заниматься производственной или иной хозяйственной деятельностью в области сельского хозяйства без образования юридического лица на основе соглашения о создании крестьянского (фермерского) хозяйства, заключенного в соответствии с законом о крестьянском (фермерском) хозяйстве.

Главой крестьянского (фермерского) хозяйства может быть гражданин, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя.

(п. 5 введен Федеральным законом от 30.12.2012 № 302-ФЗ)

Статья 24. Имущественная ответственность гражданина

Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

Перечень имущества граждан, на которое не может быть обращено взыскание, устанавливается гражданским процессуальным законодательством.

Статья 25. Несостоятельность (банкротство) гражданина

(в ред. Федерального закона от29.06.2015 № 154-ФЗ)

1. Гражданин, который не способен удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, может быть признан несостоятельным (банкротом) по решению арбитражного суда.

2. Основания, порядок и последствия признания арбитражным судом гражданина несостоятельным (банкротом), очередность удовлетворения требований кредиторов, порядок применения процедур в деле о несостоятельности (банкротстве) гражданина устанавливаются законом, регулирующим вопросы несостоятельности (банкротства).

Статья 1012. Договор доверительного управления имуществом

1. По договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя).

Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к

доверительному управляющему.

2. Осуществляя доверительное управление имуществом, доверительный управляющий вправе совершать в отношении этого имущества в соответствии с договором доверительного управления любые юридические и фактические действия в интересах выгодоприобретателя.

Законом или договором могут быть предусмотрены ограничения в отношении отдельных действий по доверительному управлению имуществом.

3. Сделки с переданным в доверительное управление имуществом доверительный управляющий совершает от своего имени, указывая при этом, что он действует в качестве такого управляющего. Это условие считается соблюденным, если при совершении действий, не требующих письменного оформления, другая сторона информирована об их совершении доверительным управляющим в этом качестве, а в письменных документах после имени или наименования доверительного управляющего сделана пометка «Д.У».

При отсутствии указания о действии доверительного управляющего в этом качестве доверительный управляющий обязывается перед третьими лицами лично и отвечает перед ними только принадлежащим ему имуществом.

Статья 1015. Доверительный управляющий

1. Доверительным управляющим может быть индивидуальный предприниматель или коммерческая

организация, за исключением унитарного предприятия.

В случаях, когда доверительное управление имуществом осуществляется по основаниям, предусмотренным законом, доверительным управляющим может быть гражданин, не являющийся предпринимателем, или некоммерческая организация, за исключением учреждения.

2. Имущество не подлежит передаче в доверительное управление государственному органу или органу местного самоуправления.

3. Доверительный управляющий не может быть выгодоприобретателем по договору доверительного управления имуществом.

Районная налоговая инспекция, скорее всего, старается создать искусственные трудности в деятельности ИП, сдающих свою недвижимость в таком статусе – ведь «физик», не зарегистрированный в качестве предпринимателя, обязан платить 13 %, а ИП – 6 % от совокупного годового дохода, и указанная разница является далеко не лишней для местного бюджета. Для начала попробуйте в соответствии со ст. 108 НК РФ получить официальное разъяснение налогового органа по этому вопросу, а в случае отказа инспектора принять Вашу бухгалтерскую отчетность вышлите весь необходимый комплект документов по почте с уведомлением о вручении.

* * *

С 01.01.2009 г., после введения в действие ст. 346.25.1 прим НК РФ, у добросовестного арендодателя (наймодателя) появился еще один законный путь оптимизировать налогообложение – купить патент. Правда, для этого также надо зарегистрироваться в качестве ИП и подать заявление в свой налоговый орган не менее чем за 1 месяц до ориентировочного срока начала деятельности (т. е. сдачи жилья). Стоимость патента на рассматриваемый вид деятельности (аренда и наем жилых помещений) определяется нормативными актами субъектов Федерации и составляет, например, для Москвы и Петербурга на 2015 г. – от 37 до 150 тыс. руб. в год, в зависимости от площади квартиры и ремонта. Треть от его стоимости (в нашем примере – 20 тыс. руб.) оплачивается сразу в момент его получения, оставшаяся часть – не позднее 25 дней со дня окончания периода действия. Однако в этом случае Вам желательно получить годовой доход от сдачи жилья более 1 млн руб., или округленно 84 тыс. руб. в месяц (стоимость хорошей квартиры бизнес-класса), ибо в среднем патент стоит в пределах 50–70 тыс. руб.

Блиц

Почему при сдаче квартиры хозяева настаивают на сроке 11 месяцев (или 364 дня)?

Если жильё сдается по договору найма (не путать с арендой) на срок свыше 1 года, то у жильцов в соответствии со ст. 683 ГК РФ возникает гораздо больше прав, что, безусловно, хозяевам не выгодно. К тому же с 22.07.2014 г. такой договор также подлежит госрегистрации в качестве обременения.

Живем на съемной квартире. Соседи – полный неадекват. Однажды среди ночи они вызвали наряд полиции – патрульные стучали в дверь прикладами, но мы не открыли. Имеют ли полицейские право взломать дверь?

Вы поступили правильно. В конфликтных ситуациях никому из посторонних дверь открывать не следует. Взламывать её сотрудники полиции скорее всего не станут (оснований для этого нет), хотя формально имеют право.

Чем отличается коммерческий наем от имущественного?

Ничем. Это одно и тоже. Просто в юридической литерату-

ре и на профильных сайтах первый термин относиться к договорам найма с муниципальными властями (например, по программе «молодая семья», см. главу 4.18 четвертой части нашей книги), а второй – если заключен между гражданами.

Сдавала квартиру. Вдруг жилец пропал (телефон отключен, в квартире не появляется). Открыла дверь своим ключом, а там остались его вещи. Как с ними поступить, ведь жильё простаивать не должно. Я существую на доходы от его сдачи.

Чтобы не быть в дальнейшем обвиненной в краже вещей пропавшего жильца (статья 158 часть ЗУК РФ), рекомендуем в присутствии двух очевидцев из числа своих знакомых и под видеосъемку сложить их в большую коробку, «опечатать» и оставить на квартире, предупредив новых жильцов, чтобы немедленно связались с Вами в случае явки «пропавшего».

Глава 3.2. Коммерческий наем, поднаем

Прочитал в газете объявление: «Товарищество собственников жилья сдает квартиры по договору коммерческого найма». Что это такое? Чем отличается подобный наем от аренды?

Согласно ст. 671 ГК РФ договор коммерческого найма (ДКН) – соглашение, по которому собственник жилья или уполномоченное им лицо (наймодатель) предоставляет помещение во временное возмездное пользование физическому лицу (нанимателю) или группе лиц (сонанимателям). При этом жилплощадь, являющаяся предметом ДКН, должна находиться в частном жилищном фонде (с произведенной госрегистрацией права собственности наймодателя), а размер платы за коммерческий найм формально не ограничен (при условии, что сумма не является для нанимателя явно кабальной).

Условно ДКН можно разделить на две основные группы: частные (наймодателем является собственник помещения – физическое или юридическое лицо) и муниципальные (в этом случае жилплощадью распоряжается государственная или муниципальная организация (предприятие, учреждение) по праву хозяйственного ведения или оперативно-

го управления). В настоящем вопросе мы будем рассматривать только первый случай, о втором более подробно пойдет речь в главе 4.2. Частный ДКН заключается в простой письменной форме (ППФ) и требует государственной регистрации, только при сроке действия более одного года. Однако в большинстве субъектов РФ местные органы власти дополнительно обязывают производить так называемую учетную регистрацию частных ДКН и договоров аренды, где арендодателем является физическое лицо, в налоговых инспекциях и домоуправлениях, что, естественно, в большинстве случаев владельцами квартир не делается. Кроме того, в основном частные ДКН заключаются на срок до года (так называемый краткосрочный наем), что существенно уменьшает права нанимателей согласно ст. 683 ГК РФ (муниципальные ДКН заключаются обычно на срок 5 лет). Об отличии коммерческого и имущественного найма от аренды у нас уже шла речь в вопросах предыдущей главы.

Хочу снять неприватизированную квартиру. Хозяева предлагают заключить в домоуправлении договор поднайма. Стоит ли это делать? Чем отличается поднаем от субаренды?

На практике встречаются случаи, когда наниматели государственной, муниципальной или ведомственной неприватизированной жилплощади сдают ее (полностью или частично) третьим лицам, не обязательно состоящим с квартиро-

съемщиками в родстве. Такие правоотношения сторон называются поднаймом жилого помещения и регулируются ст. 685 ГК РФ и ст. 76–79 ЖК РФ. При этом, как уже говорилось выше, в поднаем может быть сдана как часть квартиры (например, изолированная комната), так и вся жилплощадь целиком (например, на время длительного отъезда нанимателей).

Поднаем, так же как и субаренда, подразумевает возмездность отношений сторон, т. е. внесение поднанимателями платы. В отличие от ст. 78 старого ЖК РСФСР 1983 г., которая подразумевала, что размер такой платы не может превышать квартплату, в ст. 78 ЖК РФ подобных ограничений не установлено, и договор поднайма может быть заключен по реальной рыночной цене.

Для заключения договора поднайма необходимо, **во-первых**, согласие наймодателя и членов семьи нанимателя; **во-вторых**, должны соблюдаться требования о норме общежития общей площади на одного человека, включая нанимателей (для московского региона это 10 кв. м общей площади); **в-третьих**, поднаем не допускается, если в квартире проживают лица, страдающие тяжелыми формами некоторых соматических и психических заболеваний. В неприватизированных коммунальных квартирах для сдачи комнат одного из лицевых счетов в поднаем требуется согласие соседей, которое получить на практике очень сложно. Кроме того, у поднанимателя не возникает преимущественное право

на продление договора, и он подлежит выселению без предоставления другого жилья либо в случае прекращения договора найма, либо с уведомлением за три месяца.

Заключение договора поднайма больше в интересах жильца – ведь, оформив его надлежащим образом и указав заниженную плату (например 3 тыс. руб.), можно вообще не платить за квартиру оговоренную рыночную сумму (например, 30 тыс. руб.), и владелец не сможет выселить такого жильца до истечения срока поднайма. Так что хозяину, точнее квартиросъемщику муниципального жилья, нужно быть начеку – давайте **согласие на заключение такого договора только в том случае, если жилец (поднаниматель) рассчитался за весь срок вперед!**

Для вступления в силу и исполнения договора поднайма необходимо соблюдение следующих условий (согласно ст. 76 ЖК РФ и ст. 685 ГК РФ):

• получение согласия наймодателя (в нашем случае – жилу-правления города, района или округа);

• получение согласия всех совершеннолетних граждан, прописанных (зарегистрированных) на данной жилплощади;

• договор поднайма может быть заключен при условии соблюдения нормы общей площади на одного человека, включая и нанимателей (хозяев): для Москвы и Подмосковья – 10 кв. м.

Хочу сдать свою комнату в коммунальной

неприватизированной квартире. Соседи, естественно, против. Как обойти их?

На практике в подобном случае встречаются три основных пути, а какой из них использовать, зависит от Ваших взаимоотношений с соседями (относительно дружелюбные или конфликтные), их юридической грамотности (или безграмотности), а также от личности жильцов (которым вы планируете сдавать свою комнату). Давайте подробнее рассмотрим каждый из них.

1. Взятие соседей в «долю».

Вы сдаете комнату, никак не оформляя свои отношения с жильцами, а те обязуются часть оговоренной платы (обычно 1/3) отдавать соседям «за причиняемые неудобства». Способ хорош тем, что проживающие там же соседи могут контролировать поведение поднанимателей, частоту их разговоров по телефону, попытки пересдать жилье или поселить в комнату «кишлак».

2. «Имитация обмена».

Когда Вы решили сдавать жилплощадь, уведомите соседей о том, что Вы якобы решили меняться и подбираете вариант «комната на комнату». В качестве подтверждения своих слов разложите в коридоре около общего телефона рекламные газеты с «обведенными» вариантами, несколько раз позвоните по ним, приведите желающих «посмотреть» (естественно, соседи должны это слышать и видеть). Жильцов же предупредите, что они въезжают в комнату «по обмену», а

если соседи потребуют какие-либо документы, то их надо «послать куда подальше». Единственный недостаток способа – поднанимателей необходимо подбирать на длительный срок, иначе второй раз подобный номер, скорее всего, не пройдет.

3. Вселение временных жильцов.

Согласно ст. 680 ГК РФ и 80 ЖК РФ наниматель и совместно проживающие с ним граждане могут дать согласие на безвозмездное проживание на их неприватизированной жилплощади «временных жильцов», для вселения которых согласие соседей по коммунальной квартире не требуется. Недостаток этого способа – необходимость ставить в известность наймодателя, т. е. жилотдел, который может отказать, если не будет соблюдаться норма предоставления жилой площади с учетом постоянно проживающих граждан (нанимателей). Кроме того, срок пребывания в квартире временных жильцов не может превышать 6 месяцев, хотя продлевается «с интервалом через день» (например поднаниматели «съехали» в среду, а вновь заселились в пятницу.

* * *

Самый радикальный способ сдачи в наем комнаты в коммуналке без согласия соседей – ее (комнаты) приватизация. В этом случае собственник комнаты волен распоряжаться ею по своему усмотрению, при этом преимущественное пра-

во найма у соседей не возникает (см. вопрос 2.8.3). Однако оформить приватизацию необходимо до 01.03.2017 г.

Слышала, что с середины 2014 года изменились правила заключения договоров найма социального жилья. Если можно, расскажите об этом подробнее.

Действительно, Федеральным законом № 217-ФЗ[2] установлены основы найма жилого помещения жилищного фонда социального использования. В Жилищный кодекс РФ включены новые разделы – «жилые помещения, предоставляемые по договорам найма жилых помещений жилищного фонда социального использования» и «наемные дома». Предусмотрены порядок заключения, существенные условия, срок договора найма жилого помещения жилищного фонда социального использования, права и обязанности сторон договора, порядок его расторжения и прекращения, порядок предоставления таких жилых помещений. Установлено, что наемным домом является здание, которое или все помещения в котором принадлежат на праве собственности одному лицу и таковые предназначены для предоставления гражданам во владение и пользование для проживания. Жилые помещения в наемном доме социального использования предоставляются по договорам найма помещений жилищно-

[2] Федеральный закон № 217-ФЗ от 21.07.2014 г. «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части законодательного регулирования отношений по найму жилых помещений жилищного фонда социального использования»

го фонда социального использования и договорам коммерческого найма жилых помещений.

Определены порядок учета наемных домов социального использования, порядок государственной, муниципальной или иной поддержки для их создания, эксплуатации, порядок управления наемным домом.

Внесены изменения в Федеральный закон № 131-ФЗ[3] о местном самоуправлении и установлены права органов местного самоуправления городского, сельского поселения, городского округа, городского округа с внутригородским делением на решение вопросов по предоставлению гражданам жилых помещений муниципального жилищного фонда по договорам найма жилых помещений жилищного фонда социального использования в соответствии с жилищным законодательством.

Кроме того, в связи с принятием Закона внесены поправки в часть вторую Гражданского кодекса РФ, Градостроительный кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, в Федеральные законы «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «О государственном кадастре недвижимости», в первую очередь об обязательной госрегистрации договора найма, заключенного на срок более года (по аналогии с арендой см. статью 674 ГК РФ). Закон 217-ФЗ вступил в действие

[3] Федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003 «О местном самоуправлении в РФ» (в ред. от 03.11.2015).

с 22.07.2014 года.

Блиц

Вселил в свою муниципальную комнату в коммуналке временных жильцов. Соседи побесились, но успокоились. 6-месячный срок заканчивается. Нужно ли жильцов «перезаселять»?

Действующее законодательство (ст. ст. 680 ГК, 80 ЖК РФ) никаких специальных процедур «перезаселения» временных жильцов не предусматривает. Но, чтобы соседи вновь не устраивали конфликты, рекомендую на один день (например, в понедельник) их «выселить», а в среду «заселить заново».

Можно ли сдавать муниципальную квартиру, не ставя в известность жилищные органы?

Да, можно. Для этого необходимо заключить с поднанимателями договор вселения временных жильцов, согласно ст. ст. 680 ГК и 80 ЖК РФ. Письменного уведомления жилищных органов эта процедура не предусматривает (в случае претензий с их стороны всегда можно заявить, что уве-

домляли устно, по телефону).

Хочу сдавать неприватизированную квартиру, но налоги платить не собираюсь. Слышал, что за это могут выселить (расторгнуть договор соцнайма – прим. авт.).

Формально в этом случае можно применить пункт 4 части 3 статьи 83 ЖК РФ (использование жилого помещения не по назначению), но на практике этого не происходит, ибо факт нелегальной сдачи муниципального жилья (кроме комнаты в коммуналке) трудно доказуем.

Хочу снять неприватизированную квартиру (получается дешевле). Какие документы я должен спросить у жильцов?

В первую очередь попросите их получить (возможно, в Вашем присутствии) выписку из домовой книги. Потом проконтролируйте паспорта всех совершеннолетних граждан, указанных в ней. Законно муниципальное жильё можно снимать только по договору поднайма и с письменного разрешения жилотдела (об этом у нас шла речь выше в вопросах настоящей главы).

Глава 3.3. Продажа квартиры

Какова последовательность действий, если я хочу продать квартиру без посредников? Сколько это займет времени?

Процесс продажи квартиры или находящейся в собственности комнаты условно можно разбить на семь этапов.

1. Оценка и определение рыночной стоимости (см. главу 1.1).
2. Рекламная кампания по варианту (глава 1.4).
3. Показ объекта, выбор покупателя, торг (главы 1.5 и 1.6).
4. Получение предоплаты и переговоры о передаче денег (главы 1.12 и 1.13).
5. Оформление сделки (главы 1.11, 2.2, 2.5 и другие).
6. Безопасное получение денег (глава 1.13).
7. Выписка и освобождение жилплощади (глава 1.12).

Просмотрите сначала указанные выше главы, а также вопросы, посвященные покупке жилплощади (глава 3.4.)

Первые серьезные проблемы Вы можете испытать, если завысите продажную цену своей квартиры.

Помните: дорогая недвижимость всегда в цене. Но только у продавцов, а не у покупателей. В рекламных объявлениях желаемую сумму старайтесь округлить, как в супермаркете, до 8 или 9 (например: 5,9 млн руб., 388 тыс.

евро). Старайтесь всегда дать понять, что цена, которую Вы назвали, может быть снижена – но никогда не делайте это без показа!

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.