

МЕЛКИЕ ОБРЫВКИ 30% ЗНАНИЙ, КОТОРЫЕ НУЖНЫ КЛИЕНТАМ

Как продать квартиру самостоятельно за 25 дней

Руслан Булякбаев; Брокер по недвижимости

По опыту своей работы, скажу, что многие собственники на начальном этапе пытаются продать свою квартиру самостоятельно, даже не представляя себе какой объем работы и знаний необходимо при этом учитывать

Помимо нервных затрат, времени, сил, денег, эмоций. Даже риелторы не выдерживают порой требования проф.компетенций необходимых при продаже такого сложного и дорогого продукта как недвижимость

Если вы уже решились идти по этому пути самостоятельно, для вас подготовил пошаговый план действий, который существенно облегчит вам дорогу. Вы можете использовать этот инструмент на 100% или на 10% , все зависит от стартовых условий конкретно вашей ситуации.

Результат будет зависеть от использования или не использования Вами приведенных ниже пунктов и инструментов.

"В случае, если по прошествии 60 дней с момента появления объекта на рынке-покупатели перестали интересоваться квартирой, то у них сформировалось мнение, что с этой квартирой, ценой, документами что-то не так, и перестают даже звонить по таким объявлениям"

ДОКУМЕНТЫ

В первую очередь я смотрю документы, чтоб понимать исходные условия и предстоящий фронт работы:

Документы, для купли-продажи квартиры и регистрации перехода права собственности, могут различаться. Список зависит от:

- Кто является **собственником** квартиры?
- **Как** ее приобретает покупатель?

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ РОСРЕЕСТРА

Это все документы, если вы единственный совершеннолетний собственник квартиры и не состоите в браке, а покупатель готов внести полную стоимость квартиры личными средствами (не ипотека)

- Паспорт собственника квартиры
- Договор купли-продажи.

КВАРТИРА В ОБЩЕЙ СОБСТВЕННОСТИ

ст. 244 ГК РФ — понятие и основания возникновения общей собственности.

По закону общая собственность может быть совместной или долевой.

В общей долевой собственности доли каждого участника определены конкретно, например $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$.

В общей совместной собственности доли не определены и признаются равными.

Например, когда квартира приватизировалась на всех членов семьи без определения долей.

ст. 245 ГК РФ — определение долей

ст. 253 ГК РФ — совместная собственность

КВАРТИРА В ОБЩЕЙ СОВМЕСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Документы для купли-продажи квартиры

- Паспорт собственника квартиры.
- Договор купли-продажи
- Нотариальное согласие на сделку от другого собственника.

Договор купли-продажи квартиры для совместной собственности— достаточно простой письменной формы

•
ст. 42 ФЗ о государственной регистрации недвижимости — регистрация права общей собственности.

Если жилье куплено в браке. Совместно нажитое в браке имущество — это общая совместная собственность супругов. Неважно, кто купил и на чье имя оно оформлено.

ст. 256 ГК РФ — общая собственность супругов

Если подписан брачный контракт и в нем установлен режим раздельной собственности на квартиру, получать согласие не нужно.

ст. 42 СК РФ — содержание брачного договора

Согласие супруга или брачный контракт понадобится для регистрации сделки.

КВАРТИРА В ДОЛЕВОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Документы для купли-продажи квартиры

- Паспорта собственников квартиры.
- Договор купли-продажи (нотариат).
- Присутствие всех дольщиков или их представители по нотариальной доверенности.

ст. 246 ГК РФ — распоряжение имуществом в долевой собственности

Договор купли-продажи квартиры в долевой собственности необходимо заключать через нотариуса.

КВАРТИРА ИЛИ ДОЛЯ В СОБСТВЕННОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО

Документы для купли-продажи квартиры

- + Согласие органов опеки и попечительства на продажу жилья-чтобы продать квартиру, где собственником является несовершеннолетний, обязаны предоставить ему другое собственное жилье не меньшей площади и не хуже по качеству.

ст. 292 ГК РФ — права членов семьи собственников жилого помещения

НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕМУ НЕ ИСПОЛНИЛОСЬ 14 ЛЕТ

Документы для купли-продажи квартиры

- Свидетельство о рождении несовершеннолетнего собственника.
- Паспорт законного представителя и документ, подтверждающий его полномочия: например, свидетельство о рождении ребенка, удостоверение опекуна или свидетельство об усыновлении ребенка.
- Разрешение органа опеки и попечительства на распоряжение имуществом лиц, не достигших 14 лет.

ст. 28 ГК РФ — дееспособность малолетних

**НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕМУ
СОБСТВЕННИКУ ОТ 14 ДО 18
ЛЕТ, ОН САМОСТОЯТЕЛЬНО
УЧАСТВУЕТ В СДЕЛКЕ**

Документы для купли-продажи квартиры

- + Письменное согласие законных представителей на совершение этой сделки.
- + Разрешение органа опеки на дачу законными представителями согласия на распоряжение имуществом несовершеннолетним.

*Можно оформить эмансипацию
несовершеннолетних**

ПОКУПАТЕЛЬ ОПЛАЧИВАЕТ КВАРТИРУ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ

Документы для купли-продажи квартиры

- + Технический паспорт БТИ на жилое помещение (не старше 5 лет).
- + Справка об отсутствии задолженности по платежам за коммунальные услуги.
- + Выписка из домовой книги о том, что в жилом помещении не осталось зарегистрированных жильцов.

У каждого банка свои требования, поэтому точный список документов вам даст покупатель*



Агенты со стороны покупателя. Иногда просят показать:

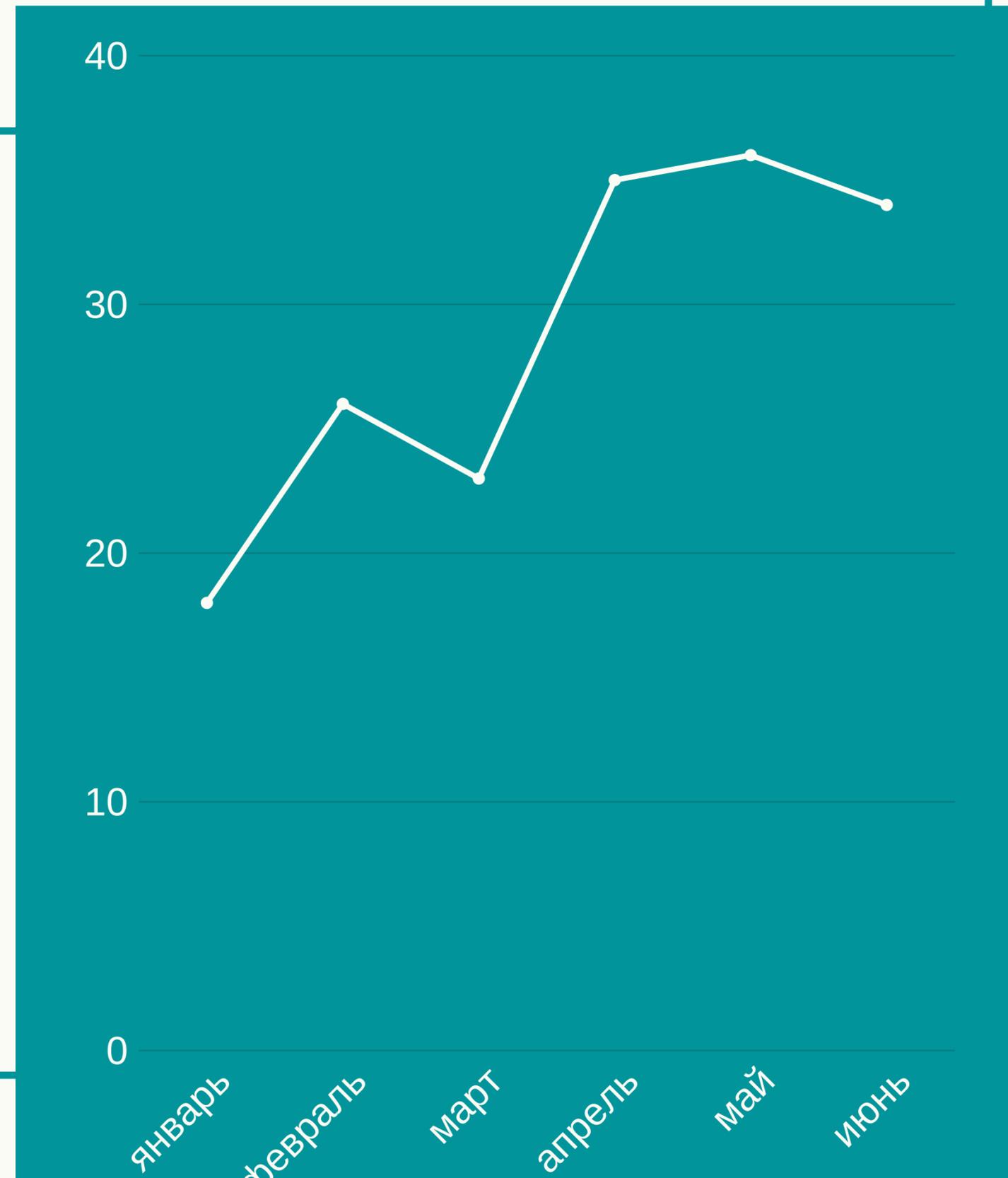
- Правоустанавливающие документы, из которых понятно, кто и на каких основаниях владеет квартирой, — договоры дарения, купли-продажи, мены, долевого участия, свидетельство о праве на наследство, свидетельство о приватизации;
- справку о погашении ипотеки, если продавец приобретал квартиру в ипотеку;
- справки из психоневрологического и наркологического диспансеров, убедиться в том, что продавец полностью дееспособен и осознает последствия сделки (ПНД);
- свидетельство о регистрации права собственности, если сохранилось (сейчас его уже не выдают);



Агенты со стороны покупателя. Иногда просят показать:

- экспликацию, поэтажный план, технический и кадастровый паспорта БТИ, в которых указаны все характеристики квартиры;
- справку об отсутствии задолженностей по коммунальным платежам;
- справку об отсутствии долга за капремонт;
- выписку из домовой книги, из которой понятно, что никто не зарегистрирован в квартире;
- копию финансово-лицевого счета, который содержит сведения о зарегистрированных в квартире людях, характеристики квартиры, информацию о системах коммуникаций и коммунальных услугах.

ОЦЕНИТЬ СВОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ.



Я хочу...

43%

ПРОДАВЦОВ ИЩУТ
ПОКУПАТЕЛЕЙ ГОДАМИ

”Ошибка многих, смотреть похожие объявления и назначать “+”-”такую же стоимость, не учитывая, что там уже заложены услуги агента, а сами не хотят работать с ними”

Покупатель вышедший на собственника переплачивает в цене т.к продавец закладывает сверху стоимости для торга.

ПО РЫНКУ

*"с учетом сделок которые были в вашем доме,
районе, улице и парадной"*

**РЕАЛЬНАЯ ЦЕНА В
ДОГОВОРЕ**



Покупатели ориентируются на ценность, сравнивая варианты в процессе покупки. Они рассматривают вашу квартиру, основываясь на её параметрах и преимуществах, а затем сравнивают её с параметрами и преимуществами аналогичных, недавно проданных квартир или квартир, которые все еще находятся на рынке. Имеет смысл, так делать?

- Например



если бы вы решили приобрести новую машину ... и один дилер продавал бы машину за 600,000 рублей ... и другой дилер продавал бы точно такую же машину за 600,000 рублей, ... но со встроенным CD плеером и комплектом зимней резины.

Какая машина имела бы для вас большую ценность? Почему?

- А что, если первый дилер объявил бы распродажу этой же машины, без CD и комплекта резины, но за 450,000 рублей...

Какая машина была бы более привлекательна для вас? Почему



Для проверки адекватности выставленной цены можете ориентироваться на количество звонков от потенциальных покупателей или их агентов. Если телефон не умолкает, значит цена слишком низкая или вы попали под запрос агентов, можно немного повысить (без фанатизма, только переложить расходы по сделке). Соответственно, если звонков очень мало, то у вас завышенные ожидания

Это рекомендация только для тех кто воспользовался услугами профессионального оценщика. Потратите несколько тысяч рублей, но сведете риск продешевить на нет, еще и ускорите процесс продажи жилья.

Если, решите самостоятельно не изучив предварительно рынок определить так цену, есть риск не попасть и просто взбудоражить рынок, тем самым дав сигнал рынку и агентам, что с вами или квартирой что то не так. Обращений в дальнейшем будет все меньше.

ПОДГОТОВИТЬ КВАРТИРУ К ПРОДАЖЕ

- Техническое состояние (свет, вода, канализация, фильтра)
- Сделать мелкий ремонт в квартире (лампочки, косметический)
- Навести и поддерживать порядок в квартире (Готовность к просмотрам на 100%, обратитесь в клининговую компанию)
- Убрать лишние вещи (резину, велосипеды, коляски, коробки)
- Заменить непрезентабельные предметы интерьера и т.п. (если квартира по наследству и ничего из мебели вам не нужно, выбросите все что есть в квартире, оставьте площадь, платят за квадратные метры, а не за старый хлам)
- Квартира старая и убитая, оторвите плинтуса, сорвите обои и линолеум и продавайте жилье с черновой отделкой.
- Навести порядок в подъезде, лифте и на лестничной клетке, возле подъезда (подкрасить стены, можно организовать субботник всего дома)

- Нарисовать план квартиры, указать ширину и длину комнат, а не только площадь
- Подготовить фотографии объекта для оформления листовок, буклетов, для размещения объявлений в Интернете
- Подготовить видеоматериалы 360* об объекте (при необходимости)

ПОДГОТОВИТЬ ГРАФИЧЕСКИЕ, ФОТО- И ВИДЕО МАТЕРИАЛЫ

Фотографии должны показать понятно планировку квартиры. В кадре не должно быть личных вещей, мелкая мебель, стулья, пуфы, декоративные подушки, все то что является мусором в кадре.

Фото только при естественном свете. Светлые и умеренно солнечные выигрышнее темных. Вид из окна, подъезд и внешний вид дома, а в некоторых случаях и двор, на снимках тоже должны присутствовать.

Важно, чтобы фотографий было больше 15-20 особенно, когда комнат несколько. Чтоб ничего ненароком не испортить, пригласите профессионального фотографа. Он подберет ракурсы, обработает фото и они явно будут качественными и презентабельными.

Чувства вкуса и эстетики никто не отменял. При выборе специалиста смотрите на портфолио, в нем должны быть подобные задачи по продаже квартир.

ВЫБРАТЬ НЕСКОЛЬКО РЕКЛАМНЫХ ПЛОЩАДОК
(ГАЗЕТЫ,ЖУРНАЛЫ,ВЕБ-САЙТЫ В ИНТЕРНЕТЕ) В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ И РЕГИОНА ПРОДАЖИ.



Журналы



Веб-сайты



Социальные сети

Рекомендую зарегистрировать отдельный почтовый ящик
+номер телефона для регистрации на площадках во
избежании **СПАМА** после продажи.

1

REALTY.MAIL.RU
AVITO.RU
YOULA.RU
CIAN.RU
REALTY.YANDEX.RU
DOMOFOND.RU

2

IRR.RU
MOVE.RU
MIRKVARTIR.RU
REALTY.RBC.RU
RESTATE.RU
KVADROOM.RU

3

UBU.RU
RUSSIA.DORUS.RU
vdolevke.ru
rosrealt.ru
gdeetotdom.ru

4

kvmeter.ru
regionalrealty.ru
emls.ru
kvartirant.ru
bkn.ru
novosel.ru

ЗАВИСИТ ОТ РЕЗУЛЬТАТА РАЗМЕЩЕНИЯ НА БЕСПЛАТНЫХ
РЕСУРСАХ, ВСЕ ИНДИВИДУАЛЬНО

Например: Объявление увидело 1000
человек, позвонили по нему 4, значит чтоб увеличить
количество звонков до 8 надо показать его 2000
человек.

СПЛАНИРОВАТЬ РЕКЛАМНУЮ
КАМПАНИЮ, ОПРЕДЕЛИТЬ
РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ.

ПРИДУМАТЬ И НАПИСАТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ПРОДАЮЩИЕ ТЕКСТЫ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ РЕКЛАМНЫХ ПЛОЩАДОК

Составьте "Правильное" объявление - думайте как маркетолог, поставьте себя на место своего покупателя.

Необходимо грамотно описать технические особенности, характеристики и состояние.
Обязательно укажите все имеющиеся конкурентные преимущества (они есть у любого жилого помещения).

Напишите в тексте те позитивные моменты, которые нравились в этом доме вам самим.
Укажите те "мелочи" и важные факты: хороший вид из окна или балкона, звукоизоляция, чистом подъезде, консьержке.

Используйте конкретные описания "10 минут пешком до метро" и "новая сантехника, заменены трубы в 2017, ламинат/паркет, в ванной дизайнерская плитка, рядом школа из топ-50 и т.д.

8 – 12 строк будет достаточно. Не забывайте разбивать текст на абзацы, так удобней читать.

Организовать публикацию рекламных материалов

- Публикация объявлений в газетах и журналах
- Публикация объявлений на Веб-сайтах в Интернете
- Закажите массовую рассылку рекламы по эл.почте
- Распространение материалов на рекламных досках
- Сопровождение своей информации в базах данных
- Контроль выхода опубликованных объявлений
- Сбор, систематизация и анализ информации об эффективности различных средств рекламы и самих объявлений
- Корректировка содержания объявлений, формы представления и мест размещения

Организовать дополнительную эксклюзивную рекламу

- Подготовка макетов для полиграфии (премиум квартиры)
- Распространение печатной рекламной продукции в своем доме/ районе, соседям по почтовым ящикам. (до сих пор эффективно)
- Публикация листовок, брошюр, буклетов (после просмотров вручать всем)

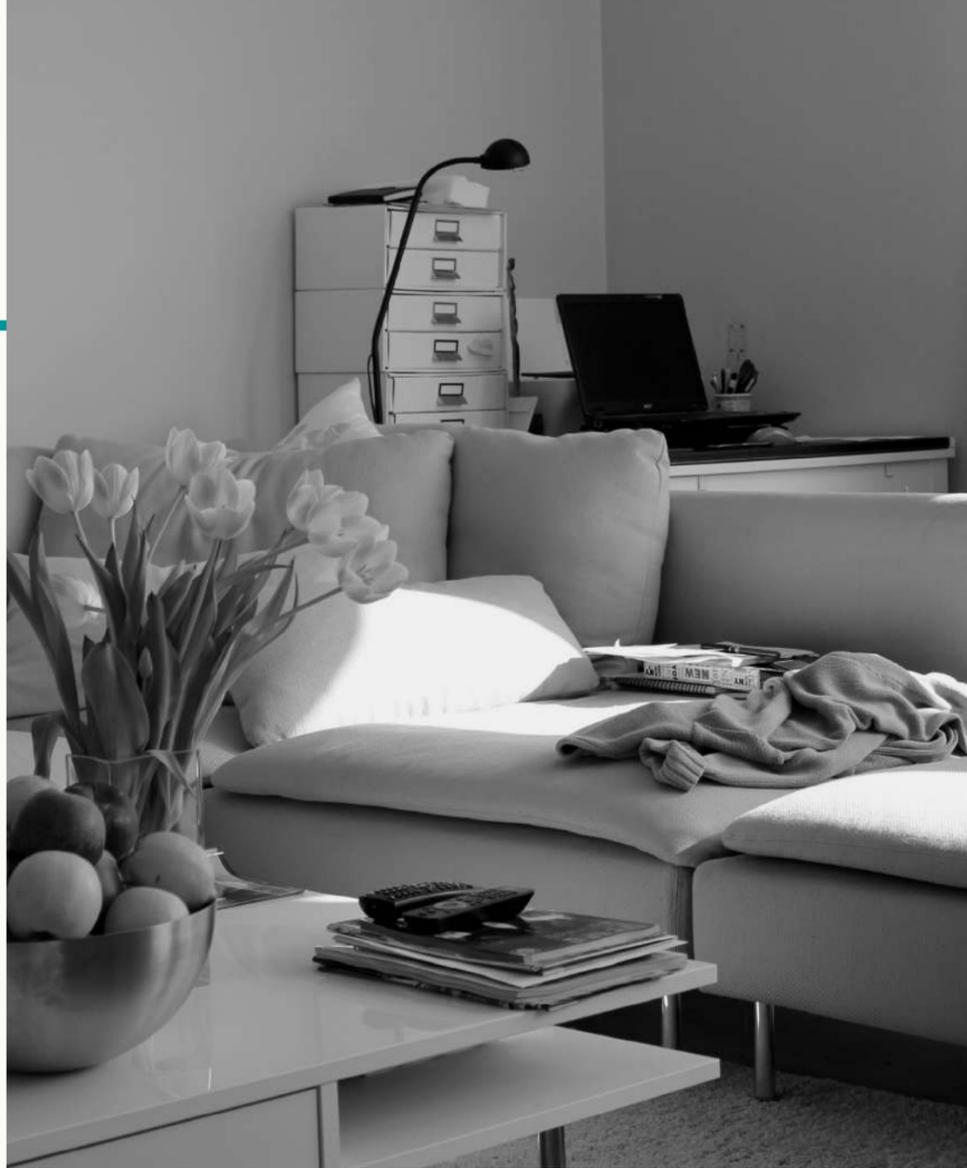
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОСМОТРОВ ОБЪЕКТА ПРОДАЖИ С ПОКУПАТЕЛЯМИ.



В ЛЮБОЕ УДОБНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ
ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ!



ПОДГОТОВИТЬ ОБЪЕКТ К ПРОСМОТРУ



- Навести порядок дома, убрать лишние вещи, освежить воздух, украсить интерьер цветами и т.д.
- Навести порядок на окружающей территории (подъезд, лестничная площадка)
- Временно удалить из помещения людей и домашних животных (дайте покупателю расслабиться в помещении, наличие посторонних напрягает)
- Сделать копии документов на жилье и последние квитанции об оплате. Так у вас будет возможность подтвердить свои слова документами

ПРЕЗЕНТОВАТЬ ОБЪЕКТ ПРОДАЖИ ПОКУПАТЕЛЮ



Здесь и кроется первый камень преткновения.

Многие принимают такой стиль поведения с покупателями, что людей просто не узнаешь. Многое зависит от вашего эмоционального состояния, если вы очень хотите продать квартиру, покупатель почувствует, что вам это нужно больше чем ему. Если попадется опытный агент, он непременно воспользуется этим и снизит стоимость (он найдет за что)

Или наоборот, человек просто молчит принимая игру вопрос-ответ и ходит за покупателем по квартире отвечая на его вопросы. Оба поведения заведомо проигрышные.

Необходимо показывать квартиру с учетом личных потребностей каждого покупателя, а выясняется это при предварительном общении, либо лично или по телефону.

Например:

А что для Вас важно при выборе квартиры?(без паузы) Почему спрашиваю, чтоб понять на что смотрите в первую очередь, может быть моя квартира не соответствует вашим требованиям и мы просто потеряем время друг друга.(далее молчим и слушаем,заставьте себя)

Этой информации для начала общения вам будет достаточно, чтоб подготовиться и построить свою презентацию с учетом потребностей каждого покупателя. Все мы разные и не вешайте на людей ярлыки,наблюдайте.

- Выявление причин низкого спроса на объект,если возникла ситуация (закончился период публикации объявлений, баланс телефона в минусе, неверно указан номер, ошибки в тексте, фото низкого качества, объявление ушло вниз и т.д)
- Возвращаемся к цене и стратегии, а также инструментам продаж
- Поиск новых площадок по стимулированию продаж
- Звонки идут,показы ежедневно,принят аванс

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ПРОДАЖИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

Проведение переговоров с покупателями

- *Переговоры во время просмотра(первичного,вторичного и т.д.)*

- *Переговоры на нейтральной территории*
- *Переговоры по телефону,эл.почте и т.п.*

Есть такая закономерность при начале продаж квартиры. "Вместе с водой и ребенка выплеснуть"
В первую неделю/дни появляется покупатель и делает вам конкретное предложение по стоимости после просмотра. Большинство продавцов крутя у виска отправляют его куда подальше. И многие агенты поступают также.

Здесь может быть совершена большая ошибка. Узнайте, смотрел ли он другие похожие предложения в вашем районе/доме. Если ответ положительный, продолжайте спрашивать, почему именно эту сумму он готов предложить. Покупатель четко отвечающий на этот вопрос, лучше Вас и многих агентов знает ситуацию на рынке и посмотрел все предложения лично. Чего не делают 99% продавцов.

Он четко знает реальные цены всех ваших конкурентов и скорее всего от всех получил уже окончательную стоимость. Его готовность к покупке 99,9%. Если вы покажете ценность своей квартиры и будете готовы продолжить с ним торг, вероятность что вы продадите свою квартиру в первую неделю резко возрастет.

Не упустите своего покупателя, даже если вы выставили за 10 млн, а вам он предлагает 9,5 договоритесь на 9,7 или подписывайте договор за 9,6 млн показав ее ценность. Это реальная стоимость квартиры на момент продажи. Вы все равно при острой необходимости снизите до этой цены уже после 4/5 месяцев продажи. Зачем тратить столько времени.

Такое предложение редко встретишь от продавцов. Если это не единственное жилье используйте прием. Очень эффективно и полезно.

Если потенциальный покупатель на него соглашается, значит он заинтересован в квартире именно такого плана, как ваша.

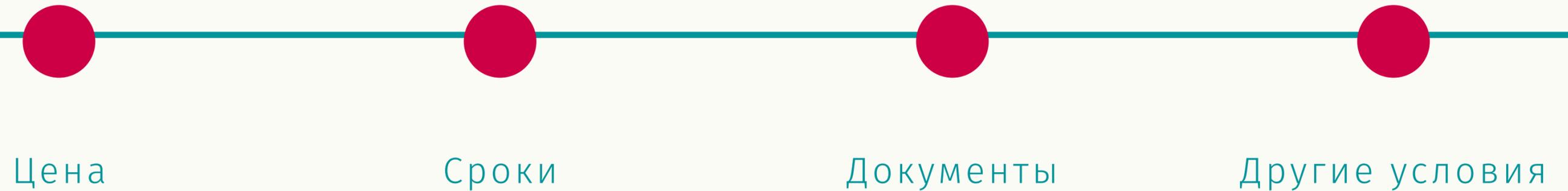
В случае успешного совершения сделки, у него уже точно не будет к вам претензий.

**ПОЖИВИТЕ
НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ!**

ОБОЗНАЧИТЬ И ЗАЩИТИТЬ СВОИ ИНТЕРЕСЫ (ДЕТАЛЬНО) В ПЕРЕГОВОРАХ -ОРГАНИЗАЦИЯ СДЕЛКИ

- Цена и порядок оплаты
- Сроки совершения сделки
- Место совершения сделки(кто выбирает нотариуса,проверка репутации нотариуса)
- Порядок оформления договора купли-продажи
- Сроки и порядок освобождения помещения
- Размер задатка/аванса
- Юридическая чистота объекта
- Наличие долгов по объекту и порядок их погашения (если есть)
- Дополнительные условия (контроль вселения-выселения,перечень предметов и мебели,которые останутся в квартире)

ИНФОРМИРОВАНИЕ ВСЕХ СОБСТВЕННИКОВ О РЕЗУЛЬТАТАХ ПЕРЕГОВОРОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ



УВЕДОМЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ О СОГЛАСИИ НА ПРОДАЖУ

Задаток или аванс?

Позволяет подтвердить намерение купить квартиру и что продавец не продаст квартиру другому человеку, покупатель обычно заранее вносит задаток или аванс.

ст. 380 ГК РФ

Задаток или аванс вносятся в счет стоимости квартиры до подписания основного договора купли продажи(ДКП). Если сделка идет по плану и стороны исполняют свои обязательства, разницы между задатком и авансом нет — покупатель просто вносит оставшуюся часть суммы.

Разница проявится, если что-то пойдет не по плану. Если сделка сорвется по вине покупателя, задаток остается у продавца, если по вине продавца — он возвращает покупателю задаток в двойном размере.

Аванс же возвращается покупателю в любом случае. Задаток мотивирует стороны договора добросовестно исполнить свои обязательства.

Условие о внесении задатка или аванса и его сумме включается в предварительный договор купли-продажи, а его получение продавец должен подтвердить распиской.

РАССЧИТАТЬСЯ ЗА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ И КАПРЕМОНТ

По закону долги по коммунальным услугам не переходят новому собственнику.

Обязанность платить за квартиру и коммунальные услуги возникает после получения права собственности. Справку об отсутствии задолженности можно взять в управляющей компании, ТСЖ, ЖСК или другой организации, которая обслуживает дом. Подтвердить отсутствие долга по коммунальным услугам также может ЕЖД, который можно получить через МФЦ.

ст. 153 ЖК РФ — обязанность по внесению платы за жилое помещение и коммунальные услуги
Долги по капремонту привязываются к квартире — и переходят к новому собственнику.
Справку об отсутствии долга по капремонту выдает региональный фонд капитального ремонта.

ст. 158 ЖК РФ — расходы собственников помещений в многоквартирном доме
Если долг по коммуналке и капремонту есть, квартиру все равно можно продать.

СНЯТИЕ С РЕГИСТРАЦИОННОГО УЧЕТА ЖИЛЬЦОВ

Выписаться можно на любом этапе сделки и даже после нее.
Предоставить покупателю выписку из домовой книги или ЕЖД.
Эти документы можно взять через МФЦ.

Выписаться можно автоматически, прописавшись по новому месту жительства. В этом случае вам понадобится паспорт и выписка из ЕГРН, подтверждающая, что вы собственник жилого помещения, в которое прописываетесь. Если собственник не вы, потребуется заявление собственника о постановке вас на регистрационный учет.

ст. 7 Закона РФ о праве граждан РФ на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства

СНЯТИЕ С РЕГИСТРАЦИОННОГО УЧЕТА ЖИЛЬЦОВ

Из квартиры можно выписаться в никуда, но только совершеннолетним жильцам. Помните, что если не прописываться по месту пребывания или жительства более 90 дней, можно заработать штраф в размере от 2 до 3 тысяч рублей, а для жителей Москвы и Санкт-Петербурга — от 3 до 5 тысяч рублей.

ст. 20 ГК РФ — место жительства гражданина

ст. 19.15.2. КоАП РФ — нарушение правил регистрации

Подать заявление о снятии с учета или постановке на учет можно в отдел Главного управления по вопросам миграции МВД РФ по месту, откуда выписываетесь или где хотите зарегистрироваться. Также можно сделать это через госуслуги или МФЦ.

Вместе с заявлением в паспортный стол нужно отдать паспорт, куда поставят штамп о снятии с учета и постановке на учет. Госпошлина за выписку и прописку не взимается

АВАНСОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ ИЛИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Вместо предварительного договора купли-продажи стороны могут составить авансовое соглашение — соглашение о намерениях совершить сделку и о передаче аванса.

Если сделка не состоится, аванс вернется покупателю и ни одна из сторон не будет вправе принудить другую через суд заключить сделку.

То есть по авансовому соглашению не получится обязать покупателя купить квартиру, а продавца — продать ее.

Предварительный договор купли-продажи обязывает стороны в будущем заключить основной договор.

Предварительный ДКП защищает и продавца и покупателя. Если по какой-то причине одна из сторон будет уклоняться от заключения основного договора, другая сторона может через суд обязать заключить договор на условиях предварительного договора.

ст. 429 ГК РФ

Предварительный договор составляют в простой письменной форме. Нотариально удостоверить его не нужно.

Обязательно указать следующие данные:

- Полные данные продавца и покупателя — ФИО, адреса проживания, паспортные данные, СНИЛС, данные представителей и доверенностей.
- Описание и основные характеристики жилого помещения — адрес, кадастровый номер, этаж, общая и жилая площадь, количество комнат, состояние квартиры.
- Цену окончательную.
- Порядок расчетов — наличные, кредит, рассрочка, график платежей.
- Соглашение о задатке или авансе.
- Срок, в который должен быть заключен основной договор.
- Ответственность сторон, если не будет заключен основной договор, — возмещение убытков, неустойка.

**Если покупатель приобретает квартиру с помощью ипотечного кредита, банк обязательно потребует предварительный договор, чтобы начать оформление кредита.*

Для Вас лучше, если основным договор купли-продажи составит опытный юрист, чтобы предусмотреть все риски.

Есть существенные условия договора, без которых он будет считаться незаключенным. Обязательно надо прописывать предмет договора, цену квартиры и перечень лиц, которые вправе пользоваться жилым помещением, это конечно не все пункты.

ст. 554 ГК РФ — предмет в договоре продажи недвижимости

ст. 555 ГК РФ — цена в договоре продажи недвижимости

ст. 558 ГК РФ — особенности продажи жилых помещений

Вычитка договора купли-продажи и подписание.

1. Дата и место подписания договора купли-продажи.
2. Полные данные продавца и покупателя — ФИО, паспортные данные, адреса проживания, ИНН или данные представителей и их доверенностей.
3. Предмет договора — описание и основные характеристики квартиры: адрес, этаж, общая и жилая площадь, количество комнат, кадастровый номер, состояние квартиры.
4. Данные о правоустанавливающих документах на жилое помещение, на основании которых продавец приобрел право собственности: например, номер и дата договора купли-продажи.
5. Данные о государственной регистрации права на квартиру — номер и дата свидетельства о праве собственности, информация из выписки из ЕГРН.

Вычитка договора купли-продажи и подписание.

6. Гарантии продавца в том, что квартира никому не продана, не подарена и не заложена, что продавец дееспособен, не признан банкротом, что в отношении него не возбуждалось и не ведется дело о банкротстве и др.

7. Информация о том, что имеются необходимые согласия — супруга, законного представителя, органов опеки и попечительства.

8. Цена. Это существенное условие договора. Цена должна быть выражена точной суммой денег.

9. Обязанность продавца передать объект недвижимости, а покупателя принять такой объект и внести за него плату.

10. Порядок расчетов — наличными или переводом, при помощи кредитных средств, с рассрочкой или без.

Вычитка договора купли-продажи и подписание.

11. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств — возмещение убытков, неустойка.

12. Обязанность сторон подать заявление на госрегистрацию перехода права.

13. Подписи сторон.

Это минимум условий договора. В каждом конкретном случае нужно подходить индивидуально и максимально подробно описать все условия сделки.

**Все оригиналы необходимых документов к сделке должны быть на руках*

Вычитка договора купли-продажи и подписание.

НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ ДОГОВОРА.

Договор купли-продажи квартиры заключается в простой письменной форме, и удостоверить его у нотариуса не обязательно — зависит от желания сторон.

**Договор купли-продажи должен быть нотариально удостоверен, если вы продаете квартиру, которая находится в долевой собственности или которой владеет несовершеннолетний.*

Нотариальное удостоверение — это гарантия юридической чистоты сделки. Нотариус составит договор, проверит дееспособность сторон и наличие всех документов, отсутствие арестов и ограничений и направит заявление на регистрацию в Росреестр в электронном виде.

Плюсом является и то, что нотариус за свои действия несет юридическую ответственность, в том числе материальную

СКОЛЬКО СТОИТ УДОСТОВЕРИТЬ СДЕЛКУ ПО ОТЧУЖДЕНИЮ КВАРТИРЫ В 2019 ГОДУ

Кому отчуждаем	Сумма сделки	Стоимость	Комментарий
Родственникам	До 10 млн Р	3000 Р + 0,2% суммы сделки	Или оценки стоимости недвижимости
	Выше 10 млн Р	23 000 Р + 0,1% суммы сделки	Но не более 50 000 Р
Другим лицам	1—10 млн Р	7000 Р + 0,2% суммы сделки	
	Выше 10 млн Р	25 000 Р + 0,1% суммы сделки	Но не более 100 000 Р

Наличными из рук в руки — самый дешевый и не безопасный способ. Продавца могут ждать неприятные сюрпризы в виде фальшивых денег или их недостаточного количества.

Поэтому, если покупатель принес наличные деньги, лучше сразу пойти вместе с ним в банк и внести деньги через кассу на счет.

Кассир банка пересчитает и проверит деньги, а затем зачислит их на счет продавца.

ОПЛАТА

Аренда депозитарной банковской ячейки.

Стороны могут поместить деньги покупателя в банковскую ячейку в присутствии сотрудника банка.

При этом составляется соглашение, в котором оговаривается порядок и условия выдачи денег продавцу после регистрации сделки.

Например, продавец допускается к сейфу после предъявления им оригинала договора купли-продажи и выписки из ЕГРН.

Если сделка не состоится, покупатель сможет забрать свои деньги.

ОПЛАТА

Аккредитив — способ расчетов, при котором покупатель открывает в банке счет на свое имя и на него вносит деньги за квартиру наиболее современный и безопасный.

После завершения регистрации сделки банк проверяет документы и переводит эти деньги на счет продавца.

Если регистрация не состоялась, деньги возвращаются покупателю. Аккредитив стоит около 2 тысяч рублей.

ст. 867 ГК РФ — расчеты по аккредитиву

ОПЛАТА

Депозит нотариуса.

Покупатель может внести деньги на специальный банковский счет — депозит нотариуса. Нотариус перечислит деньги продавцу, когда будет зарегистрирован переход права.

Этот способ удобен тем, кто оформляет сделку нотариально. Стоимость услуги — 1,5 тысячи рублей.

Но нужно еще учесть стоимость технической работы нотариуса по составлению документов, которую он устанавливает самостоятельно, и банковские комиссии за перевод средств между счетами — их размер зависит от банка.

ОПЛАТА

Обременение в пользу продавца.

Если покупатель рассчитывается за квартиру с отсрочкой или рассрочкой платежа, хороший способ обезопасить себя — указать в договоре купли-продажи, что на недвижимость накладывается обременение в пользу продавца до полной выплаты ему стоимости квартиры.

Об этом внесут запись в ЕГРН, и покупатель не сможет распоряжаться недвижимостью до полного расчета, хотя она и будет зарегистрирована на его имя.

ст. 488 ГК РФ — оплата товара, проданного в кредит

Чтобы снять обременение, обе стороны должны обратиться в Росреестр с соответствующим заявлением.

ОПЛАТА

РЕГИСТРАЦИЯ ПЕРЕХОДА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Когда вы подпишете договор, необходимо будет зарегистрировать переход права собственности к покупателю в Росреестре

- Заявление о госрегистрации.
- Квитанцию об оплате госпошлины — 2000 Р. оплачивает покупатель.

РЕГИСТРАЦИЯ ПЕРЕХОДА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Документы можно подать прямо в Росреестр, тогда срок регистрации составит до 7 рабочих дней, также можно подать в МФЦ, тогда срок регистрации увеличится до 9 рабочих дней.

Можно еще подать удаленно на сайте Росреестра. Все документы продавец и покупатель должны подписать квалифицированной электронной подписью.

РЕГИСТРАЦИЯ ПЕРЕХОДА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Если вы нотариально удостоверяете сделку, нотариус может сам направить заявление на регистрацию в Росреестр в электронном виде.

При оформлении договора в некоторых банках также есть возможность подать документы на регистрацию электронно — уточняйте это в службе поддержки вашего банка.

Когда все документы будут подписаны и сданы, сотрудники Росреестра или МФЦ выдадут расписку в получении документов. В ней будет указана дата окончания регистрации.

С этой распиской надо прийти в Росреестр или в МФЦ в назначенный срок и получить выписку из ЕГРН.

В ней будет указан новый собственник.

ПЕРЕДАЧА КВАРТИРЫ НОВОМУ ВЛАДЕЛЬЦУ

Покупатель получает ключи от квартиры тем способом, который описан в договоре купли-продажи. Как правило это происходит в день, когда забирают документы из Росреестра или МФЦ.

В момент передачи ключей продавец и покупатель должны подписать акт приема. Он является подтверждением того, что жилье было передано продавцом в оговоренном состоянии, а у покупателя нет никаких претензий.

ПЕРЕДАЧА КВАРТИРЫ НОВОМУ ВЛАДЕЛЬЦУ

Что должно быть указано в акте приемки:

- ФИО и паспортные данные покупателя и продавца;
- описание жилья: адрес, число комнат, количество квадратных метров;
- подтверждение того, что у сторон нет претензий;
- согласие сторон с тем, что сделка была проведена добровольно, а стороны дееспособны.

Когда акт приемки подписан, покупатель становится на 100 % владельцем жилья, а вы имеете право забрать деньги.

Обращение к специалистам - выгодно в первую очередь самому продавцу.



ВЫГОДНОЙ ВАМ ПРОДАЖИ!

В случае успешной продажи с помощью всего вышеперечисленного, просьба написать отзыв на любом из представленных ниже ресурсов в качестве благодарности, а мне будет приятно, что помог пусть даже и не знакомому человеку!

"Мир — это зеркало, и оно возвращает каждому лишь его отображение"

