

Галина Парусова



СЕКРЕТЫ ПОКУПКИ И ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ БЕЗ РИСКА

Успешная сделка

Галина Парусова
Секреты покупки и
продажи квартиры без
риска. Успешная сделка

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=34332177

ISBN 9785449096326

Аннотация

Книга адресована широкому кругу читателей, интересующихся вопросами недвижимости, ситуацией на рынке, решением квартирного вопроса; рассказывает, как продать квартиру самостоятельно, как выбрать агентство и агента для покупки и продажи квартиры. Автор объясняет особенности эксклюзивного договора, рекомендует, как вести себя на просмотре и показе квартиры покупателю и продавцу недвижимости, дает ответ на вопрос, стоит ли делать ремонт перед продажей квартиры.

Содержание

Читателям	5
Как самостоятельно продать квартиру	7
Как выбрать агентство по недвижимости	64
Конец ознакомительного фрагмента.	66

**Секреты покупки
и продажи
квартиры без риска
Успешная сделка**

Галина Парусова

© Галина Парусова, 2022

ISBN 978-5-4490-9632-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Читателям

Если вы обычный человек, то повод для решения квартирного вопроса в вашей жизни случается не так уж часто. Могу предположить, что вы задумываетесь о недвижимости в переломные моменты вашей жизни. Они разные: радостные, когда вы покупаете первую квартиру и с надеждой начинаете самостоятельную жизнь, когда размышляете, как, где получить кредит для покупки большей квартиры, ведь так важно создать дополнительное пространство для сына-подростка; грустные, когда не ладится супружеская жизнь и надо разменять имеющуюся квартиру, когда умирает партнёр по браку и вы решаете обменять большую квартиру на меньшую. У каждого свой квартирный вопрос и решить его можно самостоятельно, а можно обратиться к агенту или частному маклеру. Кто из них лучше? Как выбрать хорошего специалиста? Как не нарваться на мошенника? Как не переплатить за риэлторские услуги? Как разобраться в сложном мире недвижимости? Реально ли самому провести сделку по купле-продаже квартиры?

Позвольте вам помочь, уважаемые читатели! В течение 12 лет я работала на рынке недвижимости Москвы. В книге, которую вы держите в руках, поделюсь с вами накопленными знаниями и опытом, расскажу, как продать и купить квартиру без риска.

Во время чтения книги кто-то из вас поймёт алгоритм продажи квартиры, узнает, что такое эксклюзивный договор и чем он выгоден продавцам квартир, как увеличить стоимость квартиры, как выбрать агента и агентство недвижимости, как заработать на недвижимости, как подписать грамотное соглашение с покупателем жилья, если вы продаёте недвижимость самостоятельно, на что стоит обратить пристальное внимание при передаче денег, как составить юридически верную расписку о получении денег за проданную квартиру, какие документы нужны при оформлении наследства, как самому попытаться осуществить проверку истории квартиры.

Возможно, во время чтения книги вы почувствуете работу риэлтора и даже решите им стать. Не удивляйтесь моему предположению, ведь статистика говорит, что 18% агентов стали работать на рынке недвижимости только потому, что однажды захотели самостоятельно решить собственный квартирный вопрос.

Как самостоятельно продать квартиру

Алгоритм проведения сделки, например, простой продажи (покупки) квартиры, одинаков с участием агента по недвижимости или без него. В наши дни рынок недвижимости достаточно цивилизованный. Многие люди ценят личное время, предпочитая решать жилищные вопросы, обращаясь к профессионалам и оплачивая их услуги. Тем не менее мне встречались люди, активные по своей жизненной позиции, готовые выполнить практически любую работу, в том числе и риэлторскую, самостоятельно. Именно им адресована данная глава.

Прежде всего назову этапы **простой** продажи:

- Оценка квартиры.
- Как рекламировать.
- Предпродажная подготовка квартиры, показы.
- Договорённости с покупателем (продавцом).
- Подготовка сделки и сбор документов.
- День сделки: банк, составление договора (нотариального или в простой письменной форме), его регистрация.
- Юридическое и физическое освобождение квартиры, подписание акта передачи квартиры.

Многие знают, что такое **простая** продажа (покупка)

квартиры: простая продажа – реализация жилья с целью получения денег; простая покупка – вложение имеющейся в наличии денежной суммы в недвижимость. Простая продажа (покупка), а её риэлторы ещё называют **свободной** продажей (покупкой), составляет примерно 20% от числа всех сделок, остальные 80% – **альтернативные продажи**, когда имеющаяся квартира реализуется для приобретения другой: большей, меньшей, в другом районе населённого пункта, в другом городе.

Оценка квартиры

Правильная оценка недвижимости – один из основных вопросов при продаже, потому что при ошибочном определении стоимости квартира продаётся либо очень быстро, при этом хозяин, естественно, теряет деньги, либо задерживается надолго на рынке недвижимости, становясь неинтересной потенциальным покупателям, видящим в ней какие-то скрытые недостатки.

Существует лёгкий и достаточно простой способ оценки жилья – просмотр и изучение данных на сайтах по недвижимости, публикующих объявления о продаже, используя так называемый аналоговый метод.

Что подразумевает данный метод оценки? Нужно внимательно просмотреть цены на квартиры, подобные вашей по району, общей площади, количеству комнат, категории дома, состоянию. Если ваша квартира состоит из двух смеж-

ных комнат, совмещённого санузла и маленькой кухни, находится на 1 этаже пятиэтажного панельного дома, то не стоит обращать внимание на то, сколько стоят квартиры с отдельными комнатами и санузлом, расположенные на 3 этаже кирпичного дома. Разница в стоимости квартир может быть достаточно ощутимой.

Конечно, хорошо бы увидеть однотипные квартиры, сравнивая со своей, но это уже вопрос времени и желания. Правда, при личной оценке всегда присутствует субъективный фактор. Представьте себе, что каждому владельцу квартиры, как правило, нравится собственное жильё, трудно заметить его недостатки, а, значит, сложно быть объективным при определении стоимости. Предполагаю, чтобы вы любите своё нынешнее жилище. Верно?

На переговорах с собственниками московских квартир, хорошо подготовленными ко встрече с агентом по недвижимости, я наблюдала такое явление, как акцентирование внимания на максимальных ценах квартир, аналогичных продаваемому жилью. Создавалось впечатление, что продавец, готовясь ко встрече с агентом, просматривая рекламные объявления, словно не видел иные цены на квартиры в своём районе. Мне приходилось обращаться к различным аргументам, чтобы доказать, что одинаковые по метражу квартиры, расположенные в одном районе могут иметь разницу в стоимости. Вообще каждая квартира уникальна, даже если речь идёт о квартире со стандартной планировкой.

Получается, что в описанной выше ситуации собственник видит то, что выгодно ему. Понятно, что мечта любого владельца жилья – реализовать недвижимость по максимальной цене. Вот и видит человеческий глаз только то, что нравится ему. Иногда владелец недвижимости, беря за основу максимальную цену похожего жилья, прибавляет к ней ещё 10 – 15%, объясняя такое решение хорошим состоянием квартиры, удобствами, важными именно для него. **Замечание для собственников стандартных квартир** – лишь малое количество потенциальных покупателей обращают внимание на особенности ремонта, проведенного в продаваемой квартире, потому что большинство после приобретения намереваются переделать квартиру по своему вкусу.

Ещё хочется напомнить продавцам недвижимости мечту покупателей жилья – приобрести лучший объект из имеющихся в данное время на рынке по минимальной цене. Это значит, что потенциальный покупатель, подбирая в сети варианты для себя, будет сконцентрирован на квартирах с минимальными ценами, а на просмотре начнёт ещё и жёстко торговаться. Особенно на вялом рынке. Случаи, когда квартира продаётся по максимальной цене есть, но для этого она должна обладать особенностями, выделяющими её среди остальной недвижимости, представленной в данные моменты в конкретном районе города.

Очень хорошо понимаю владельцев недвижимости, потому что однажды сама была в такой ситуации, когда меня-

ла через куплю-продажу собственную квартиру. Она казалась мне лучшей из всех, что продавались в то время в моём московском районе. Это нормальное явление, срабатывает субъективное видение, к которому присоединяются личные эмоции, воспоминания, связанные с собственной квартирой. Порой при оценке в стоимость включаются и денежные средства, потраченные на обновление жилья. «Если моё, то лучшее,» – часто думает продавец, но согласитесь, что для адекватной оценки квартиры такой подход не очень удачен. Безусловно, перед продажей стоит попытаться самостоятельно определить цену квартиры, но и консультация с профессионалом не будет лишней.

Имеется ещё один нюанс при самостоятельной оценке квартиры. Иногда бывает, что хозяин «выставляет» квартиру по такой же цене, за которую продали его соседи. В чём здесь опасность? Она заключается в том, что не учитывается временной фактор той, предыдущей, продажи. Если ваши соседи продали квартиру в прошлом году, то, как говорится, с того момента много воды утекло и цена могла измениться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Вот почему оценку недвижимости надо делать непосредственно тогда, когда вы решаете продавать квартиру.

Естественно, возникает ряд вопросов к владельцам недвижимости:

– Найдёте ли вы время, чтобы просмотреть квартиры, подобные вашей, для точного определения стоимости своей?

– Сможете ли вы сделать сравнительный анализ стоимости квартир, продающихся в вашем районе?

Существует ещё одно маленькое «но». Иногда наблюдала ошибку, допускаемую многими продавцами при самостоятельной оценке квартиры: они ориентируются на текущие цены предложений, то есть те, что публикуются в интернет-объявлениях, и не догадываются, что никто, кроме хозяина жилого объекта, покупателя и агента, если он участвует в процессе продажи, не знает настоящей стоимости квартиры, по которой она была реализована. По этой причине цены на жилые объекты в рекламных изданиях и действительная цена продажи иногда не совпадают. Кроме того, следует помнить о таком понятии, как торг, особенно на «падающем» рынке, то есть когда цены на недвижимость начинают снижаться.

Объясню на примере. В газете по недвижимости вы увидели, что квартиры, аналогичные вашей, стоят 3 900 000 рублей, 3 890 000 рублей, 3 790 000 рублей, 4 000 000 рублей. Уверена, что вы выберете из этого перечня последнюю цифру. Угадала?

Предположим, что вы решаете оценить личную квартиру в 4 000 000 рублей, то есть ставите максимальную цену. Сложность заключается в том, что вы не знаете, что одна из квартир, подобных вашей, после торга была реализована за 3 850 000 рублей, хотя стартовая цена была 4 000 000, другая – вообще за 3 700 000 рублей, третья – за 3 920 000 руб-

лей, четвертую удалось реализовать за 4 000 000 рублей, потому что уезжавший за границу владелец включил в стоимость и мебель. Вы непреклонны и в рекламном объявлении указываете стоимость квартиры 4 000 000 рублей, жёстко отстаиваете её на переговорах и... теряете драгоценное время, особенно важное на «падающем» рынке или в период стагнации. Хотелось бы донести до вас мысль о том, что информация в открытых источниках **примерная**. Сделать её более точной вы сможете лишь тогда, когда прозвоните по телефонам, указанным в 10 – 20 объявлениях о продаже жилья, соберёте подробную информацию об объектах, посмотрите своими глазами хотя бы 2 – 3 квартиры. Вот тогда вы получите представление не только о квартирах-конкурентах, но и поймёте, сколько стоит ваше жильё. Представьте себе, что для оценки надо поработать. Цена на вашу квартиру станет ещё точнее тогда, когда вы начнёте получать предложения от потенциальных покупателей, сравнивать их.

Агенты по недвижимости, связанные друг с другом, как правило, знают цену продажи квартир или могут отследить среднюю динамику торга на примере предыдущих продаж в агентстве, они умеют проводить ценовой анализ недвижимости. Кстати, например, в Италии на сегодня разница между ценой недвижимости в рекламе и ценой продажи достигает 8 – 10%. А вы знаете разницу в вашем городе?

Аналоговый метод, применяемый для оценки недвижимости, хорош, но всё-таки не отличается точностью, ведь для

того, чтобы качественно оценить недвижимость, надо учитывать не менее 20 параметров. В некоторых случаях и такого количества будет мало. Приведу некоторые факторы, влияющие на стоимость жилого помещения.

– Тип жилья (комната в коммунальной квартире, квартира эконом-класса, квартира улучшенной планировки, квартира в доме современных серий КОПЭ, П44Т, ПЗМ и др., квартира бизнес класса, квартира премиум класса).

– Количество квадратных метров. Помните о такой закономерности: чем больше квадратных метров имеет квартира, тем ниже стоимость 1 квадратного метра в ней (речь идёт о линейке однотипных квартир).

– Количество переходов права собственности (первичные документы или многочисленные сделки в истории квартиры). Учитывая факт, что с развитием рынка недвижимости в России становится сложнее подобрать квартиру с первичными правоустанавливающими документами, в рекламном объявлении о продаже подобных квартир рекомендую указывать информацию о «первичке» для привлечения большего числа потенциальных покупателей. Уверена, что на ваше объявление «кlyонут» не только агенты недвижимости, которым практически не придётся проверять историю жилого помещения, но и покупатели, подбирающие жильё самостоятельно, понимающие, что с «первичкой» они могут сэкономить деньги и не привлекать специалиста по экспертизе.

– Расположение (район города, его престиж, экология).

– Высота потолков (250 см или выше).

– Планировка (смежные или изолированные комнаты, совмещённый или отдельный санузел, количество санузлов, размеры кухни, наличие вспомогательных площадей, например, кладовок, встроенных шкафов и иной мебели, антресолей, гардеробных; есть ли возможность осуществить перепланировку).

– Этаж (квартира, расположенная на первом этаже, теряет в среднем 10% от стоимости, расположенная на последнем этаже, – 5% от стоимости, если в доме нет полноценного технического этажа. В том случае, если техэтаж имеется, последний этаж не является понижающим цену критерием, однако увеличивается время экспозиции).

– Состояние подъезда и придомовой территории.

– Кодовое запирающее устройство, домофон, консьерж, охрана.

– Контингент, соседи в доме.

– Куда выходят окна (во двор, на шумную улицу, в тихий переулок, на эстакаду, на железную дорогу), вид.

– Тип входной двери (обычная, металлическая, бронированная).

– Лифт, в том числе грузовой, количество лифтов в подъезде.

– Подземный гараж, наличие автостоянки рядом с домом, платной парковки.

– Телефон (в связи с развитием мобильной связи дан-

ный показатель постепенно теряет актуальность). Если же телефон важен для вас, в момент подписания договора купли-продажи у нотариуса возьмите с продавца заявление о том, что он согласен на переоформление телефонного номера на имя нового владельца. (см. Приложение)

- Интернет, кабельное телевидение

- Современные стеклопакеты.

- Наличие лоджии или балкона, застеклены они или нет.

- Возможность использовать квартиру под офис или магазин в том случае, если она находится на 1 этаже.

- Тамбур, объединяющий несколько квартир, количество квартир в нём.

- Тип дома (кирпичный, панельный, блочный, монолитный, деревянный, монолитно-кирпичный).

- Перекрытия в доме (железобетонные, смешанные, деревянные).

- Обслуживание дома, эксплуатационные расходы.

- Насколько развита инфраструктура (магазины, рынки, предприятия сферы услуг, торговые центры, детские сады, школы, поликлиники, места для отдыха и занятий спортом)

- Транспортное снабжение района

- Общее состояние квартиры, как давно был сделан ремонт, в том числе и капитальный. (К сожалению, свежий ремонт не оценивается в полную стоимость, но существенно помогает более быстрой реализации жилого объекта. (См. Главу «Делать ли ремонт перед продажей квартиры»))

– Условия продажи квартиры (свободная продажа, альтернативная, расселение квартиры, разъезд в несколько адресов. Свободные квартиры, например, в Москве, оцениваются на 10% дороже)

Что в квартире может снижать её стоимость?

- многочисленные переходы права собственности, то есть громоздкая «история» квартиры (более 5),
- невозможность указать в договоре полную рыночную стоимость квартиры, невозможность покупки квартиры с использованием ипотечных средств,
- незаконная перепланировка,
- первый и второй этажи в многоэтажном доме (по стандартам Москвы), если отсутствует возможность перевода квартиры на 1 этаже в нежилое помещение,
- последний этаж в доме с лифтом без технического этажа,
- четвёртый и пятый этаж в «пятиэтажках» без лифта,
- угловая квартира,
- отсутствие балкона или лоджии,
- квартира без телефона или со спаренным телефоном,
- смежные комнаты,
- газовая колонка,
- слабый напор воды,
- совмещённый санузел,
- старые коммуникации,
- окна выходят на северную или южную сторону или шум-

ную улицу, железнодорожные или трамвайные пути, эстакаду,

– плохая транспортная ситуация, например, если в Москве квартира расположена в 6 – 10 остановках на наземном транспорте от станции метрополитена,

– требует полного косметического или капитального ремонта,

– пол покрыт линолеумом или деревянными досками,
– в доме лифт старого образца (без автоматически открывающихся дверей),

– подъезд не закрывается на кодовый замок,

– грязный подъезд,

– запущенный двор,

– дом, в котором находится квартира, требует капитального ремонта,

– неразвитая инфраструктура.

Вышеназванные условия не стоит считать догмой. При оценке недвижимости всё очень индивидуально. Если квартира с полом, покрытым деревянными досками, расположена в престижном месте, вряд ли резко снизится её стоимость. Её купят и с таким полом любители «дорогого» района, а старомодное покрытие заменят на современное после приобретения. Если дом идёт под снос, а городские власти предоставляют собственникам новые квартиры, то стоимость квартир в старом доме не уменьшается, а может даже подрасти.

Есть более лёгкий способ оценки недвижимости – позво-

нить в агентство и попросить эксперта дать цену вашему жильё. Насторожитесь, если агент объявит вам **точную** оценку недвижимости по телефону. Чтобы оценить квартиру, её нужно обязательно смотреть. Иногда цена квартиры рождается только после нескольких выходов пробной рекламы.

Как рекламировать

Представьте себе, что вы успешно справились с оценкой квартиры. Знаете, какую денежную сумму хотите получить за свою драгоценную недвижимость. Теперь наступает момент, когда надо сделать всё для того, чтобы о квартире узнало как можно больше потенциальных покупателей. Конечно, можно выйти на главную улицу или площадь вашего города и, превратившись в коробейника, приставать к прохожим, предлагая квартиру, можно задорно выкрикивать периодически: «Продаю двухкомнатную квартиру! Отдаю недорого! Подходи! Налетай!» Шучу.

Скорее всего вы догадались, что такая реклама представляется мне не очень эффективной. Конечно, бывают редкие случаи, когда в разговоре с друзьями и знакомыми с их стороны возникает интерес к вашей квартире, приводящий к продаже. Но это скорее исключение, чем правило. Потом денежный вопрос с друзьями – штука тонкая. Да, да, да! Вряд ли друзья или знакомые, тем более родственники, предложат вам за вашу квартиру максимальную цену, скорее наоборот: они будут активно торговаться, намекая на давнюю дружбу или знакомство. Будет ли вам выгодно такое

«сотрудничество»? Сомневаюсь. Что-то подсказывает мне, что при решении квартирного вопроса надо помнить пословицу «Дружба дружбой, а табачок врозь».

Убеждена, что без продуманной рекламы квартиру продать практически невозможно, конечно, не говорю о случайностях. Как же рекламировать недвижимость?

1. Подать объявление о продаже в одно из риэлторских изданий (газеты и журналы по недвижимости) или в интернет-порталы, указав номер вашего домашнего или мобильного телефона. К этому виду рекламы можно отнести как легкомысленно, указав лишь некоторые параметры квартиры, так и продуманно, выделив письменно все достоинства жилья. У этого вида рекламы есть недостаток, заключающийся в том, что вы не знаете, в какое время дня вам позвонят, сможете ли вести свободный разговор, выполняя обязанности по работе. Трудно определить также честность, порядочность и надёжность позвонившего, тем более узнать его истинные намерения. Объявления необходимо подавать регулярно, лучше два-три раза в неделю. Хорошо их чередовать таким образом, чтобы в течение одной недели ваши объявления были опубликованы два раза, а в течение следующей – три.

2. Обзвонить как можно больше агентств недвижимости, имеющих в вашем городе, предлагая квартиру к продаже. Понятно, что если вы продаёте квартиру самостоятельно, то заключать эксклюзивный договор с фирмой вы не будете.

Но во время телефонного разговора можете попросить агентов включить ваш жилой объект в базу конкретного агентства или общегородскую базу продаваемой недвижимости. Вдруг случайно продадут!

3. Расклейка объявлений о продаже вашей собственности в разрешённых местах, например, на досках у входной двери подъезда.

4. Раздаточный материал в виде листовок с описанием квартиры или буклета с фотографиями, планом дома, естественно, контактными данными.

5. Баннер на окне квартиры, если городские власти не препятствуют его размещению.

6. Обзвонить всех своих знакомых и друзей, рассказать им о продаже. Известно, что каждый человек имеет свой социальный круг. Вдруг среди знакомых ваших друзей есть потенциальные покупатели!

Не могу однозначно сказать, какой способ лучше: в каждом присутствуют плюсы и минусы. Иногда оптимально использование одного, а в другом случае и трёх мало.

Как найти достоинства вашей квартиры? Прежде всего внимательно рассмотрите своё жильё взглядом стороннего наблюдателя, периодически задавая самому себе вопрос: «Если бы я был покупателем, купил бы я эту квартиру для себя? Почему?» Уверена, что честные ответы на вопрос раскроют вам как достоинства, так и возможные недостатки недвижимости, ведь неслучайно вы решили с ней расстаться.

Пример рекламного объявления о продаже квартиры, находящейся в Москве:

1 – комнатная квартира, г. Москва, м. Бабушкинская, 5 минут транспортом, пр. Дежнёва, дом 88, 1/33/21,5/5,5, 9/9 блочного дома, балкон застеклён и обшит вагонкой, телефон неспаренный, санузел совмещённый, паркет, после косметического ремонта, чистый подъезд, тихо и зелено, первичные документы, свободна юридически и физически. 5100000 рублей.

Обратите внимание, что в рекламном объявлении указывается тот метраж кухни и жилой комнаты, который подтверждён документально. На мой взгляд, лучше быть честными с потенциальными покупателями. Глупо приписывать продаваемой квартире лишние метры: документы расскажут всё. Кроме того, такая щепетильность поможет вам избежать ненужных телефонных переговоров и бесполезных показов недвижимости.

Постарайтесь привлечь внимание покупателей к вашему рекламному объявлению. Вот на какую изюминку я обратила внимание при чтении рекламных объявлений на одном портале. Сотрудники агентства выделяли свои рекламные объявления тем, что указывали в них такое достоинство жилья, как хорошая история квартиры. Их объявления буквально притягивали взгляд. Только вообразите, сколько людей мечтают совершить безопасную сделку.

Какие «подводные» камни существуют на данном

этапе продажи?

Во-первых, вы становитесь открыты каждому человеку, проявившему интерес к вашей квартире, любому телефонному звонку. Подавая объявление о продаже квартиры в открытые рекламные источники, указывая личный телефон, вы называете **всем** примерную сумму денег, которая появится у вас через короткое время. Конфиденциальность, высоко ценимая при продаже жилья, исчезает.

Во-вторых, вам могут звонить в **любое** время. На этом этапе важно задать самому себе следующие вопросы и честно ответить на них:

– Смогу ли я вовремя отвечать на поступающие телефонные звонки?

– Позволит ли мне моя работа, мой образ жизни вести телефонные разговоры в любое время? (Конечно, в рекламном объявлении можно ограничить время звонков, указав, что звонить с 18.00 до 21.00, но моя практика показывает, что такая фраза в рекламе уменьшает количество желающих посмотреть жильё.)

– Смогу ли я спокойно отвечать на разные вопросы незнакомых людей? А если последуют вопросы конфиденциального характера?

– Знаю ли я, что говорить, а что нет при презентации жилого объекта?

– Уверены ли вы, что показ квартиры незнакомцу безопасен?

– Знаете ли вы, как отстаивать указанную вами в объявлении стоимость квартиры?

В-третьих, когда собственник недвижимости сам принимает звонки от людей, проявивших интерес к его квартире, бывает так, что он не может правильно описать достоинства квартиры. Иногда он начинает бессистемно рассказывать о квартире, об условиях её продажи, упуская те нюансы, которые могут быть чрезвычайно важными для звонящего потенциального клиента или его риэлтора, и наоборот подробно останавливается на деталях, на которые покупатели жилья почти не обращают внимание. Что происходит в таком случае? Владелец недвижимости упускает потенциального покупателя. «Подумаешь потерял клиента, позвонит или придёт другой!» – так можно сказать, если речь идёт о **рынке продавца**. А если о **рынке покупателя**? (см. Словарь по недвижимости в Приложении)

В-четвёртых, несмотря на рекламу, организованную вами, существуют другие способы продвижения квартиры на рынок, но скорее всего они вам неизвестны, потому что вы не агент по недвижимости.

– Сможете ли вы организовать день открытых дверей, проведение которого является великолепным продвижением объекта на рынок недвижимости?

– Под силу ли вам напечатать и распространить специальные флаеры, листовки, буклеты?

– Знаете ли вы, где их распространять?

– Что лучше написать на них?

– Сможете ли вы организовать виртуальный показ квартиры в интернете?

– Способны ли вы сделать сайт для своего объекта недвижимости?

Предпродажная подготовка квартиры, показы

Наступает время, когда кто-то из позвонивших по вашему рекламному объявлению высказывает вам желание посмотреть квартиру. Конечно, показ квартиры – целое искусство, которым в совершенстве владеют профессионалы, но и обычный человек может справиться с ним, если захочет.

Блиц-советы продавцам:

– придайте товарный вид вашему жилью, сделайте генеральную уборку квартиры, вымойте окна, наведите везде порядок, обратите особое внимание на чистоту в ванной комнате и туалете;

– если продаётся квартира, в которой вы живёте и в ней пока находится мебель, уберите с поля зрения хотя бы мелкие предметы, служащие украшениями; считается, что они захламляют квартиру;

– замечательно, если крупногабаритная мебель из квартиры вывезена, потому что в пустой квартире зрительно увеличивается пространство, что важно для стандартных квартир, не блещущих большими помещениями; но обязательно оставьте на время показов хотя бы шторы и люстры, с ними

квартира выглядит привлекательнее и уютнее;

– назначайте «контрольные» звонки, чтобы перед показом ещё раз убедиться в том, что люди приедут;

– если вашей целью не является организация аукциона, не впускайте в квартиру сразу всех желающих посмотреть её, соблюдайте осторожность, назначайте показы на разное время; важно это и для соблюдения безопасности;

– во время показа держите пришедших в зоне своего внимания, особенно в том случае, если вы живете в продаваемой квартире, ведь вы не знаете, какие люди пришли к вам; сопровождайте пришедших во время экскурсии по квартире,

– лучше отвечать на поставленные вопросы, нежели самому рассказывать о квартире, доме, соседях;

– знайте параметры вашей собственности; имейте при себе по крайней мере копии правоустанавливающих документов;

– если во время просмотра покупатель начинают говорить о торге, лучше уйти от обсуждения данного вопроса, потому что психологически говорить о цене легче по телефону.

Не все люди, выразившие желание посмотреть вашу квартиру, являются потенциальными покупателями. Пример – следующая история. Однажды на рекламный телефон офиса, в котором я работала, позвонила девушка, она рассказала, что вернулась домой в Москву, до этого многие годы работала на севере, хотела бы приобрести однокомнатную квартиру в районе станции метро «Тимирязев-

ская». Как водится, я спросила её. Светлана (так звали заказщицу) отметила, что отвыкла от жизни с родителями, очень торопится найти подходящую однокомнатную квартиру и приобрести её. Это было в 1998 году, и в то время агентства ещё не заключали эксклюзивные договора с покупателями недвижимости, как это принято сейчас.

Данная заявка была интересной для меня, потому что по телефону клиентка озвучила стандартные параметры однокомнатной квартиры улучшенной планировки и цену за неё, характерную для того периода. Кроме того заявка была очень удобной для меня, потому что офис агентства, в котором я работала, находился рядом со станцией метро «Дмитровская» (соседняя станция с «Тимирязевской»), я могла показывать подобранные квартиры в любое согласованное с клиенткой время. Внимательно изучила базу, нашла две разные квартиры, хотела лучше понять потребности Светланы. Встретились, посмотрели две квартиры, выяснила мнение клиентки, и мне стало понятно, что девушка ищет однокомнатную квартиру улучшенной планировки, с большой кухней, балконом или лоджией, ей не интересен первый и последний этаж, кроме того она уточнила бюджет покупки.

К следующему просмотру я нашла 3 квартиры, полностью отвечавшие её запросам. После окончания просмотров стали разговаривать. Вдруг клиентка выдаёт такой «каприз»: в просмотренных квартирах всё так, как она хо-

чет, только вот санузел совмещённый, и стиральная машина-автомат не помещается, а на кухне ей бы не хотелось её устанавливать. Отвечаю: «Хорошо», понимая, что придётся искать однокомнатную квартиру в домах серии КОПЭ, где санузел раздельный, ванная комната достаточно просторная и в ней предусмотрено место для стиральной машины-автомат. Вернулась в офис, нашла в базе такую квартиру, правда, не свободную юридически и физически, и назначаю просмотр на следующий день. Квартира отвечала всем потребностям Светланы, но не нужна она была ей. Вот почему.

После новой встречи Светлана, сказала, что квартира симпатичная и предложила мне:

– Галина, давайте пройдем с вами до метро пешком.

– Хорошо, – ответила я, надеясь, что по дороге мы сможем обсудить детали по заключению договора на покупку квартиры и будущей сделки.

Но вопросы приобретения жилья совсем не интересовали Светлану, вот что она начала рассказывать мне. Она москвичка по рождению, здесь живут её родители. Она действительно работала на севере, смогла собрать денежную сумму, надеялась разменять родительскую квартиру, используя накопленные деньги в качестве доплаты. После возвращения в Москву она стала искать подруг, восстанавливать потерянные связи. Позвонила одной из них, та, конечно, очень обрадовалась, разговаривали долго, делясь разными

ми новостями. Вдруг приятельница предложила Светлане быстро «заработать» на собственную квартиру, не трогая родительскую. Сказала, что всё очень просто.

Так девушка попала в денежную пирамиду, в которую отдала 5000 долларов, приготовленные для разъезда. Опомнилась она довольно быстро, ведь заработок, о котором так сладко «пела» её подруга, она могла получить лишь тогда, когда привлекала в пирамиду людей, имеющих на руках точно такую же сумму. А у неё особых связей в Москве уже не было. Вот и посоветовали ей менеджеры купить газету с объявлениями о продаже жилья, выбрать рекламный модуль посolidнее, позвонить в разные агентства недвижимости, представиться клиенткой, желающей приобрести квартиру, познакомиться с хорошо зарабатывающими агентами, пригласить на встречу в «структуру», а там доверчивого или жадного агента обрабатывают «специалисты».

Обо всём этом я уже узнала при расставании со Светланой. Понятно, что по дороге к метро «бедна»я девушка из всех сил пыталась «обработать» меня и пригласить на собрание таких же обманутых. В конце концов она рассказала всё, как есть. Большие я её никогда не видела и ничего не слышала о ней.

Предупреждаю продавцов недвижимости: «Будьте внимательны!» Во время просмотров спрячьте подальше ценные вещи. Кто знает, среди просматривающих вашу квартиру могут быть обыкновенные наводчики; «разведчики», не зна-

ющие, какую квартиру они хотят купить; люди, развлекающиеся просмотром чужих квартир. К сожалению, такое встречается. Опытным агентам чаще всего удаётся вычислить «туристов» и «разведчиков» ещё на этапе телефонного разговора. Кроме того, в наши дни агенты почти всегда подписывают с клиентами-покупателями договор на приобретение недвижимости, куда обязательно включаются паспортные данные и регистрация по месту жительства. Понятно, что мошенник не будет пользоваться риэлторской услугой. Ему выгоднее обойтись без агентства.

На что надо обратить внимание на этом этапе? Часто несерьёзные клиенты совсем не интересуются документами на квартиру, её историей, параметрами жилья, условиями продажи, а сразу «рвутся» смотреть её и встречаться с собственником.

Обращаюсь к тем продавцам, которые реализуют свободную квартиру, сдаваемую в аренду. Уважаемые собственники квартир, не жадничайте, оставьте мысль «выжать» из квартиры по максимуму. В моей риэлторской практике иногда встречались рациональные хозяева, желающие сдавать в аренду квартиру, выставленную на продажу, до самого последнего момента. Представьте себя на месте ваших квартирантов, и вы поймёте, что они совершенно не заинтересованы в продаже, ведь им предстоит собирать вещи в коробки и мешки, искать новую квартиру, платить комиссионные агентству, занимающемуся арендой, переезжать, обу-

страиваться на новом месте. Замечено, что квартиры, в которых живут арендаторы, продаются медленнее. Часто, чтобы получить задаток, уставший от затянувшейся продажи владелец вынужден идти на торг, а это прямая потеря денег. В некоторых случаях квартиранты сознательно мешают презентации квартиры: опаздывают на показы или не открывают дверь квартиры, создают беспорядок в комнатах, готовят блюда со специфическими запахами, чем отталкивают потенциального покупателя от серьёзных размышлений о приобретении жилья.

Теперь **несколько советов покупателям**. Если что-то привлекло вас в просматриваемой квартире, не торопитесь сразу говорить «да». Попросите показать вам правоустанавливающие документы на квартиру или их копии. После выхода из квартиры внимательно посмотрите на дверь с номером, сравнив его соответствие с другими находящимися на этой же площадке. У мошенников есть ловкий приём – показать одну квартиру, как правило, прекрасно отремонтированную и обставленную стильной мебелью, а в договор задатка вписать номер иной квартиры, настоящего «сарая». Ещё совет: поднимитесь на этаж выше, рассмотрите дверь квартиры, расположенной над той, в которой вы только что побывали.

Вообще обычная дверь может рассказать о многом. Если она неаккуратная, со следами многократных замен замков и взломов, лучше заранее поинтересоваться, кто здесь

живёт, чтобы после приобретения квартиры не страдать от «приятного» соседства. Вы, конечно, понимаете, о чём я говорю.

Моя коллега рассказала мне такую историю. В агентство на консультацию пришла пожилая женщина, она хотела оценить имеющуюся однокомнатную квартиру, чтобы потом её продать. Согласившись с оценкой, клиентка заключила эксклюзивный договор на продажу квартиры, агент «запустила» рекламу, вскоре раздались звонки от потенциальных покупателей, затем начались показы квартиры. Коллега постоянно жаловалась на то, что большинство потенциальных клиентов хотели смотреть квартиру вечером, тогда как хозяйка категорически отказывалась от этого, каждый раз приводя новые аргументы: то надо в ЖЭК, то к дочке съездить, то ссылалась на плохое самочувствие или страх впускать в квартиру незнакомых людей в вечернее время. Несмотря на сложности с организацией показов, покупатели нашлись: семейная пара, искала жильё для старшего сына. Сделка прошла благополучно. Довольные покупатели рассказали агенту, что будут делать ремонт в квартире. Вдруг покупатели квартиры позвонили коллеге с претензией о том, что соседи сверху не дают спокойно жить: по ночам у них играет музыка, слышно топание, крики. Стали выяснять, в чём дело. Позвонили бывшей хозяйке.

Что же оказалось? Бывшая собственница, та самая по-

жилая женщина, много лет извлекала из квартиры пассивный доход, сдавая её в аренду. Её «счастье» закончилось в тот день, когда сосед сверху продал квартиру наркоманам. После этого все клиенты, арендовавшие однокомнатную квартиру, сбегали буквально через месяц. Хитрая старушка решила избавиться от квартиры, переставшей приносить стабильный доход. Она знала, что вечером и ночью наркоманы «куролесят», а днём отсыпаются, вот и показывала квартиру в дневные часы, придумывая всевозможные причины до тех пор, пока не был найден покупатель.

Думаю, что если бы покупатели однокомнатной квартиры поднялись на верхнюю площадку, рассмотрели дверь, то они бы сразу догадались, какое соседство им предстоит и отказались бы от покупки неблагоприятной квартиры. Могу только предположить вид двери в квартиру наркоманов. Но никто не дал им подобного совета: у них не было агента. Вопрос, а можно ли расторгнуть такую сделку, остаётся открытым.

Договорённости с продавцом (покупателем)

Если вы получили от покупателя выгодное для вас предложение в устной форме, не спешите прекращать рекламу и показы. Устное пожелание ещё ничего не значит, и покупатель может продолжать поиски более выгодного варианта. Решение приобрести вашу квартиру необходимо зафиксировать письменным обязательством, при этом поставив во-

прос о получении предоплаты как знак серьёзности намерения о покупке. Если же покупатель не спешит связывать себя подобным обязательством, лучше с ним не иметь дела и продолжить работу по рекламе квартиры. Такая рекомендация относится к продавцам квартир.

Предположим, что у покупателя серьёзные намерения, и он готов заключить с владельцем квартиры письменное соглашение. На что необходимо обратить внимание, составляя соглашение с покупателем (продавцом)? Прежде, чем его составлять, покупатель должен ознакомиться с оригиналами правоустанавливающих документов на квартиру. А в соглашении с продавцом надо обязательно указать адрес квартиры, её стоимость, сроки продажи, юридического (снятие с регистрационного учёта) и физического (вывоз мебели и личных вещей) освобождения, получить с продавца расписку о внесённой предоплате. Для продавца же важным является вопрос, как обозначить получаемую от покупателя денежную сумму: **здаток** или **аванс**, потому что в зависимости от вашего выбора вам придётся составлять и подписывать соглашение о задатке или авансовое соглашение.

В данном вопросе имеются некоторые тонкости. Если продавец подписывает соглашение о задатке, то он должен понимать, что расторжение договора о намерениях, то есть отказ от продажи квартиры конкретному покупателю, предусматривает возврат суммы в двойном размере. Например, если покупатель дал продавцу **здаток** в размере 15 000 руб-

лей, при отказе в продаже данному покупателю надо возвратить ему 30 000 рублей. Если же обязательство не исполнит покупатель и откажется приобретать квартиру, то задаток, вручённый им продавцу, не возвращается и является своеобразным материальным возмещением хозяину квартиры за потерянное им время. **Аванс** же возвращается всегда и в том размере, в котором он был внесён. На мой взгляд, вносимые деньги лучше обозначать денежной суммой, естественно, надо указывать штрафные санкции в случае отказа от сделки с той или другой стороны. Хотя отмечу, что всё слишком индивидуально.

Рекомендую покупателю перед подписанием соглашения с продавцом и передачей денег ещё раз внимательно изучить форму предполагаемого соглашения. Если васстораживают какие-то пункты документа или вы видите двусмысленную их трактовку, не стесняйтесь сказать об этом продавцу квартиры, требуйте изменения формулировок. Они должны быть точными и понятными для каждой стороны. Знайте, что если возникнет конфликт и дело дойдёт до судебного разбирательства, будет иметь значение только то, что записано в соглашении, под чем поставлена ваша неповторимая подпись.

Если продавец нашёл покупателя без агентства, переговоры лучше проводить в своей квартире или же на нейтральной территории, где можно чувствовать себя психологически защищённым, спокойным.

Если вы, продавец, нашли покупателя, пришедшего с агентом, будьте предельно внимательны, потому что скорее всего агент будет отстаивать интересы своего клиента, покупателя квартиры, оплачивающего риэлторскую услугу.

Подготовка сделки и сбор документов

Если договорённости устроили обе стороны, для продавца начинается этап получения документов, причем не растянутый по времени, а проведенный в определенные сроки, как диктует подписанное сторонами соглашение. Список документов небольшой.

1. Правоустанавливающие документы на квартиру зависят от способа получения прав собственности. Это может быть договор передачи, свидетельство о собственности на жилище, свидетельство о праве на наследство по закону или по завещанию, договор мены, договор купли-продажи, договор ренты, дарения, решение суда, справка о выплаченном пае, договор раздела долей и другие. Правоустанавливающие документы – главные документы на квартиру, и к ним надо относиться очень серьезно.

В моей практике встречались хозяева квартир, совершенно уверенные, что уж с их правоустанавливающими документами всё в порядке. Вдруг в процессе беседы выяснялось, что кто-то из собственников умер, а наследство не открывалось, потому что просто не знали, считали, что раз зарегистрированы в данной квартире, то всё в порядке.

Однажды произошёл курьёзный случай. Как-то ко мне по рекомендации обратилась дама, которая при первом разговоре по телефону произвела впечатление юридически подкованной женщины. Она сказала, что хочет обменять двухкомнатную квартиру на однокомнатную в том же районе и получить доплату. Заявка была реальной работой. На мой вопрос о правоустанавливающих документах на квартиру она ответила, что квартира приватизированная, родители умерли, наследство она не оформила по причине занятости, поэтому просит меня заняться этим параллельно с продажей. Я ответила: «Хорошо,» — и назначила встречу. Каково было моё удивление, когда женщина показала мне вместо договора передачи и «розового свидетельства о приватизации» (риэлторский слэнг), договор мены, представленный в двух экземплярах, экземпляр умершего отца был утерян и подлежал восстановлению. По незнанию она полагала, что если квартира собственная, значит, во всех случаях приватизированная. Её история закончилась благополучно. К моменту продажи все документы у нас были в идеальном порядке.

2. В БТИ (Бюро технической инвентаризации) необходимо получить справку о стоимости (если предстоит нотариальное оформление купли-продажи или договора с ипотекой), она действительна 1 месяц; кадастровый паспорт, технический паспорт. Чтобы собрать указанные бумаги, потребуются оригиналы правоустанавливающих документов, их

ксерокопии, паспорт. Документы платные.

3. В ЕИРЦ, ЖЭКе, ЖСК или ТСЖ нужно взять:

- **выписку из домовой книги** (в паспортном столе);
- **копию финансово-лицевого счёта** (в бухгалтерии).

Данные документы действительны 1 месяц. Если продаётся свободная квартира в доме-новостройке, то собственнику придётся взять справку о том, что лицевой счёт не открывался (бухгалтерия), что в квартире никто не зарегистрирован (паспортный стол).

Вышеперечисленные документы может получить и представитель собственника, имеющий на руках нотариально заверенную доверенность с точным перечнем соответствующих действий. Советую доверенному лицу заранее позаботиться о наличии копий доверенности. Пусть среди них будет несколько копий, заверенных нотариусом.

Я назвала не все документы. Их виды зависят прежде всего от того, какие правоустанавливающие документы на квартиру.

4. **Нотариально удостоверенное согласие супруга на продажу (покупку)**, если таковое необходимо. Квартира, например, была оформлена на одного из супругов (мужа или жену), тогда другой, не указанный в договоре, даёт свое согласие. (Списки документов и их сроки действия ориентированы на Москву. Иногда они меняются в зависимости от требований местных органов государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.)

5. Разрешение органов опеки и попечительства получают в том случае, если собственником является несовершеннолетний, лицо, признанное судом недееспособным, ограниченно дееспособным, если в квартире проживают члены семьи собственника, находящиеся под опекой и попечительством, или несовершеннолетние члены семьи собственника, оставшиеся без родительского попечения.

Процедура сбора документов иногда становится утомительной из-за наличия очередей и незнания графика работы организаций, где их получают. Прежде, чем начать сбор документов, узнайте порядок работы соответствующих организаций. Например, ЕИРЦ (единый информационно-расчётный центр) или ЖЭК (жилищно-эксплуатационная контора) имеют стандартный график работы

Хочу предостеречь собирающих документы. Помните о человеческом факторе! Служащие, выдающие документы, не машины, иногда они могут ошибаться. Прежде, чем покинуть то или иное учреждение, внимательно проверьте на полученных документах соответствие фамилий, адресов, площадей, наличие дат, подписей и их расшифровок, чтобы в случае ошибок не начинать процедуру по сбору документов с начала. Кроме того, документы должны быть написаны грамотно с точки зрения орфографии русского языка, не должны иметь зачеркиваний, исправлений, подчисток, помарок. Если документы рукописные, надо проследить, чтобы они были написаны одной ручкой. Если распе-

чатаны из компьютера, то проверить написанное тоже нужно, потому что в программу данные заносят люди.

День сделки (денежные расчёты, составление договора – нотариальное или в простой письменной форме, регистрация)

В ходе проведения любой сделки одним из важнейших моментов является вопрос о взаиморасчётах. В какой момент передаются деньги?

Следует помнить, что деньги стоит отдавать только после государственной регистрации договора купли-продажи квартиры. Стороны – участники сделки, сначала подают все необходимые документы для регистрации, ожидают положенный срок, получают зарегистрированный договор купли-продажи. Бывают редкие случаи, когда в течение времени между подачей и получением договора может произойти приостановка государственной регистрации, инициированная одной из сторон. Вот почему деньги до момента государственной регистрации передавать не надо.

Когда я проводила сделки с недвижимостью в Московской области, обратила внимание на такую закономерность, что деньги за квартиру обычно передавались в кабинете нотариуса после подписания договора купли-продажи квартиры, а в сам договор нотариус включал следующую фразу: «Расчёт произведён до подписания договора.» Получается, что расчёты производятся до государственной регистрации. Как

обезопасить в таком случае добросовестного приобретателя? Путь один: в момент передачи денег за квартиру продавцу взять у него расписку, подтверждающую получение всей суммы, иначе может случиться так, как в истории, рассказанной мне знакомым юристом.

Девушка самостоятельно подбирала квартиру для себя, организовывала просмотры, ездила, беседовала с собственниками. Её выбор пал на однокомнатную квартиру, которую продавал мужчина в летах, довольно представительной внешности. Она отдала ему деньги в момент подписания нотариального договора, в нём была записана та фраза, что я указала выше. Расписку с продавца она не взяла, считая, что пункта в договоре вполне достаточно. Во время подписания договора у нотариуса мужчина настоял на том, чтобы включить в документ пункт о том, что физическое и юридическое освобождение квартиры произойдёт через две недели после регистрации договора, свою просьбу он объяснил вполне разумным аргументом, что хочет тщательно организовать упаковку вещей и переезд на новое место жительства.

Когда девушка через две недели пришла в собственную квартиру, чтобы принять её по акту передачи, взять ключи и квитанции, пожилой мужчина не пустил её, более того наотрез отказался освободить квартиру. Она решила обратиться в милицию, показала там зарегистрированный на её имя договор купли-продажи квартиры, но продавец тоже

предоставил ряд документов, в том числе, ордер на квартиру, справку из БТИ, в которой значилась его фамилия, а самое главное – паспорт с пропиской по адресу, где располагалась квартира. Милиционеры развели руками и предложили несчастной девушке обратиться в суд, подав там иск о выселении бывшего собственника из квартиры. Она так и сделала.

На суде её ждал сюрприз, потому что владелец теперь уже спорной квартиры заявил, что не отдавал отчёта в своих действиях, когда подписывал документ, предоставил справки из медицинского учреждения, в них указывалось, что в анализах были обнаружены следы психотропных веществ, заявил, что денег вообще не получал, что торжественно подтвердили его родственники, откуда-то неожиданно появившиеся. Дальше – хуже. Мужчина представительной внешности подал встречный иск, требуя расторгнуть договор. Было несколько судов. Пока неизвестно, чем закончилась эта грустная история, доказывающая, что в интересах покупателя лучше настаивать на том, чтобы при передаче денег использовалась банковская ячейка.

В таком случае, если вы забыли взять с продавца расписку, то в архиве банка можно получить документы, подтверждающие закладку денег: договор об аренде банковской ячейки, дополнительное соглашение к нему. Если вы заказывали такую услугу, как проверка и пересчёт денег, у вас на руках обязательно останется квитанция о проделанной операции.

Тогда продавец уже не сможет убедить судей, что он не получал денег за свою квартиру. В общем будьте предусмотрительны.

Банковская ячейка

В наши дни отлично зарекомендовал себя способ передачи денег через банковскую ячейку с одновременным составлением дополнительного соглашения к договору о пользовании банковской ячейки, в котором чётко прописывается кто, когда, при каких условиях может получить деньги. Как правило, забирает деньги продавец или указанное им лицо после окончания государственной регистрации договора купли-продажи, предъявляя не только свой паспорт, но и оригинал договора со штампом, подтверждающим государственную регистрацию, и его ксерокопию, остающуюся в банковском архиве как подтверждение о проделанной операции.

Форма банковского договора отвечает интересам и продавца, и покупателя, но и здесь могут возникнуть технические ошибки. Одна из них, когда имеется разница в написании адреса квартиры в документах из БТИ и в свидетельстве о праве собственности. Конечно, выход из такой ситуации существует: можно взять в БТИ справку о соответствии адресов, и лучше это сделать заранее, чтобы не переживать понапрасну, особенно если продавец пришёл за деньгами в самый последний день того периода для выемки денег, который указан в договоре. Советую всем участникам сделки быть предельно внимательными во время заполнения доку-

ментов в банке, потому что одна пропущенная буква в фамилии и неверно указанная цифра в любом адресе могут привести к проблемам при изъятии денег из банковской ячейки.

В дополнительном соглашении к банковскому договору всегда имеется указание на то, что если по истечении отведенных для продавца дней он за деньгами не придёт, например, по причине отказа от продажи квартиры, смерти уже после закладки денежных средств, то, естественно, деньги забирает покупатель в указанные для него сроки, которые также фиксируются письменно. Такая простая технология передачи денежных средств характерна для случая, когда речь идёт о свободной продаже или покупке, когда собственник продаёт жильё с целью получения денежных средств. Если мы говорим об альтернативной купле-продаже, когда взамен продаваемой квартиры приобретается другая, и может выстроиться цепочка минимум из двух, а максимум, допустим, десяти квартир, то и условия, записанные в дополнительном соглашении к договору о пользовании банковской ячейкой, будут другими, исходящими из конкретной ситуации, и согласно договорённостям, достигнутыми всеми участниками.

Как правило, до момента государственной регистрации сделки ключ от банковской ячейки хранится у покупателя или в агентстве недвижимости, но сразу же после регистрации ключ надо передать продавцу или лицу, которое изымает деньги из банковской ячейки. Чтобы не было беспокой-

ства по поводу своевременного получения ключа, советуя продавцу взять с покупателя **гарантийное обязательство** с указанием срока, когда ключ будет обязательно передан. Если ключ остаётся на хранении в агентстве, то оно обычно выдаёт продавцу и покупателю **гарантийные письма** с описанием условий передачи ключа и зарегистрированного договора купли-продажи, если сотрудник агентства организует подачу документов на государственную регистрацию.

Гарантийное письмо

«_____» _____ 201 г.

ООО «Агентство «Название», именуемое в дальнейшем Агентство, деятельность которого застрахована страховой компанией ООО «Помощь», находящейся по адресу: г. Москва, ул. Имбирная, д.18, № полиса 888/48, в лице Генерального директора Иванова Петра Петровича, действующего на основании доверенности №933/ПР от 10.01.20011 года обязуется передать г.

паспорт: серия _____ № _____, выдан
«___» _____ 20__ г.

проживающего (ей) по адресу:

Ключ от индивидуального банковского сейфа №

Передача ключа производится после

Генеральный директор _____ /Ива-
нов С. П. /

При закладывании денег в банковскую ячейку обычно присутствуют продавец, покупатель, уполномоченный сотрудник банка. При этом во многих финансовых организациях предоставляется замечательная услуга по пересчёту и проверке принесенных денег, которой лучше воспользоваться. Данная услуга платная. При выборе банка будьте внимательны!

Встречаются такие ситуации, когда продавец получает деньги за квартиру в два этапа. Таким случаем может быть следующий. На момент сделки собственник зарегистрирован в продаваемой квартире, но он даёт нотариально заверенное обязательство сняться с регистрационного учёта в определенный срок. В подобном случае деньги можно разложить в две банковские ячейки: основная сумма в одну, меньшая (удержание под выписку из квартиры) – в другую. И в ту, другую, доступом может быть выписка из домовой книги из того ЖЭКа или ЕИРЦ, куда зарегистрировался («прописался») продавец, а также паспорт собственника

квартиры со штампом о регистрации по новому месту жительства.

Аккредитивы

В последнее время некоторые участники сделок с недвижимостью начинают использовать для взаиморасчётов аккредитивы. Достоинством этого способа является то, что их не требуется перевозить с места на место, как деньги. Аккредитив особенно уместен, если продаётся жильё класса «люкс», где участвуют значительные денежные средства, перевозить которые по городу совсем не безопасно или при сделках на первичном рынке недвижимости.

Рассчитаться с помощью аккредитива можно в различных банках. При открытии аккредитива плательщик (покупатель квартиры) кладёт деньги на специальный счёт. Продавец квартиры может получить деньги только в том случае, если предоставит в банк документы, подтверждающие исполнение сторонами обязательств по договору и соответствующих условий аккредитива. Если же сделка купли-продажи не состоялась, деньги возвращаются со специального счёта на счёт плательщика, то есть покупателя квартиры.

Стоимость открытия аккредитива составляет в среднем 0,15 – 0,30% от суммы, которая кладётся на специальный счёт. Столько же придётся заплатить за увеличение суммы, если в процессе сделки произошло подорожание жилого объекта. Изменение условий аккредитива также оплачивается отдельно. Главное в этом вопросе – заранее договориться,

кто из сторон за что платит и записать все условия в обязательствах сторон ещё на этапе подготовки к сделке.

Сегодня многие застройщики, реализующие квартиры в новых домах, предоставляют клиентам бонус – бесплатное оформление аккредитива в указанном банке, поскольку с ним имеется официальная договорённость.

Вексель

Кроме этих двух способов можно использовать вексельную схему, которая подходит и для первичного и для вторичного рынка недвижимости. По договору купли-продажи клиент покупает в банке вексель и оформляет договор на его хранение и договор уступки права требования, позволяющий продавцу квартиры по завершении сделки получить деньги по векселю. При этом после погашения векселя продавец может их взять наличными, положить на свой счёт, в свою банковскую ячейку. Эта схема прозрачна, потому что все операции отражаются в соответствующих банковских документах, подтверждаются банком. Важно и то, что банком проверяется подлинность купюр.

После оформления документов в банке предстоит подписание **договора купли-продажи** либо у нотариуса, либо договора купли-продажи, составленного в простой письменной форме со всеми необходимыми пунктами. Уважаемые клиенты, вы и только вы решаете, какую форму, нотариальную или в простой письменной форме, выбрать. Действительна и та, и другая. Но моим клиентам чаще рекомендую

нотариальную. В чём её преимущество? Дело в том, что обязанностью нотариуса является разъяснение смысла и значения заключаемого договора обратившимся к нему покупателю и продавцу. Кроме того, прежде чем удостоверить сделку, нотариус беседует с людьми, убеждаясь, что стороны хорошо понимают значение своих действий, находятся в нормальном состоянии и не заблуждаются, например, по причине плохого самочувствия. Безусловно, простая письменная форма существенно экономит деньги той стороны в сделке, которая оплачивает расходы. Часто это покупатель недвижимости. В данном случае напомним известную поговорку: «Скупой платит дважды».

Последний момент – подача договора на государственную регистрацию, срок зависит от региона, от типа сделки.

Юридическое и физическое освобождение квартиры, акт передачи

После того, как договор купли-продажи зарегистрирован и новый владелец получил свидетельство о государственной регистрации права, наступает следующий этап сделки – передача квартиры, подписание **акта передачи квартиры**. Этому торжественному моменту предшествует физическое освобождение квартиры, то есть вывоз вещей и мебели, если таковые имелись в квартире, и юридическое освобождение квартиры, что означает постановку на регистрационный учет продавца по новому месту жительства, если он не успел «вы-

писаться» до сделки. В таком случае необходимо изначально договориться об удержании небольшой суммы денег, чтобы стимулировать продавца побыстрее делать шаги по снятию с регистрационного учёта.

Акт передачи квартиры – документ, составляемый сторонами – участниками в простой письменной форме (по стандартам Москвы), где они подтверждают своими подписями, что квартира передана (получена) в том виде, в каком была на просмотре, кроме того переданы (получены) ключи от квартиры, платёжные документы (квартплата, электричество, газ, абонентская плата за телефон, междугородные и международные разговоры), показывающие отсутствие задолженностей за коммунальные услуги.

Обращаю особое внимание на слова **«квартира передана в том виде, в каком была на просмотре»**, ваше право включить их в акт. В данном случае именно покупателю квартиры следует быть особенно бдительным, но и продавец не должен после получения задатка или аванса менять немецкие смесители на кухне или в ванной на китайские, снимать с дверей дорогую итальянскую фурнитуру, наносить квартире иной ущерб.

Чтобы не было неожиданных сюрпризов, на этапе первых договорённостей и внесения задатка или аванса, продавцу и покупателю надо составить **опись** того, что остаётся в квартире, скрепив её подписями сторон, оставив каждому участнику по экземпляру. Опись особенно актуальна в том

случае, если продаётся квартира с дорогостоящим ремонтом или квартира, меблированная полностью или частично. Для подобных случаев рекомендую покупателям составить соглашение с продавцом квартиры о том, что будет удержана небольшая денежная сумма от стоимости квартиры, (её размер обсуждается ещё на этапе переговоров), и возвращена, например, при подписании акта передачи, когда покупатель сможет убедиться, что квартира находится в том состоянии, в каком он видел её при просмотре.

Однажды в моей практике произошёл удивительный случай. После смерти супруга пожилая женщина-москвичка решила продать двухкомнатную квартиру и приобрести взамен однокомнатную в том районе столицы, где жила её дочь. Одним из условий покупки при заключении эксклюзивного договора с агентством был поиск квартиры в хорошем состоянии, потому что делать ремонт ей было не под силу да и не было лишних денег, доплату она хотела использовать как дополнение к пенсии. После получения задатка за продаваемую недвижимость такая однокомнатная была вскоре подобрана. Сделка прошла хорошо, а вот при подписании акта передачи квартиры возникла проблема.

Когда мы с клиенткой пришли принимать квартиру, увидели в толще внешней стены словно вырубленный проём размером 50 см x 50 см, которого не было при просмотре квартиры. Откуда он появился? Оказалось, что бывший собственник однокомнатной квартиры когда-то встроил

в стену сейфа, после продажи квартиры он решил забрать его, полагая, что сейф – личная вещь, вот и разворотил стену. Получалось, что наше агентство, обещающее подобрать женщине квартиру в хорошем состоянии не выполнило условия договора, ведь надо и стену заделать, и обои переклеить в комнате, а не только закрыть ими кусок стены.

Пришлось поднимать вопрос о разрушенной стене на уровне руководителей агентств недвижимости. Решили его положительно, бывший собственник компенсировал материальные потери новой владелице квартиры. В истории, подобной этой, меня волнует другой вопрос: сможет ли решить позитивно такие проблемы покупатель без агентства недвижимости. Ответ на этот вопрос зависит от того, какой договор он подписал с агентством.

На рынке недвижимости Москвы был период, когда справка об отсутствии задолженностей входила в пакет документов, подаваемых на регистрацию договора купли-продажи. Позднее данную справку для регистрации сделки отменили. Зря, потому что увеличилось количество случаев, когда продавались квартиры с задолженностями по коммунальным платежам. Настоятельно советую покупателям проконтролировать вопрос с оплатой коммунальных платежей, несмотря на то, что в случае неуплаты долги относятся к предыдущему собственнику квартиры. Рекомендую покупателям включить пункт о предоставлении справки о задолженности в соглашение с продавцом на этапе формулирова-

ния договоренностей о предстоящей сделке.

Практика показывает, как иногда сложно доказать работникам ЖЭКа или ЕИРЦ, что долги не относятся к новому владельцу квартиры, особенно в том случае, если человеку нужно быстро зарегистрироваться в квартиру или срочно получить необходимые справки, например, для пенсии или субсидии. Уважающие себя и покупателя продавцы обычно не ленятся взять в соответствующих организациях справки об отсутствии задолженностей.

Бывают ситуации, когда радостные покупатели приобретают квартиру с долгами по коммунальным платежам. Радуются они потому, что в таком случае приобретают квартиру по цене ниже рыночной. Что порекомендовать им? Я бы включила в договор купли-продажи квартиры пункт с указанием полной суммы долга и сроком его оплаты. Но и в таком случае советую получить от продавца справку из ЖЭКа с указанием размера долга, чтобы проверить, что сумма, указанная в договоре и в справке совпадают. Помните поговорку: «Доверяй, но проверяй».

Продавец квартиры обязан помнить о том, что если договор купли-продажи зарегистрирован, деньги им получены, но акт передачи квартиры не подписан по какой-либо причине, в случае, например, пожара или залива жилого помещения вся ответственность лежит только на нём, бывшем владельце. Если же акт передачи подписан обеими сторонами, в случае непредвиденных событий отвечает за жильё уже но-

вый собственник. Помните об этом!

Ещё один важный момент: в акте надо указать, что стороны произвели взаиморасчёты и не имеют друг к другу претензий. Нотариальное заверение акта передачи квартиры не требуется (по стандартам г. Москвы).

Акт передачи квартир

г. Москва «___» _____ 201_г.

Мы, _____
проживающ _____ по адресу:

проживающ _____ по адресу:

именуем _____ в дальнейшем «ПРОДАВЕЦ», с одной стороны, и

проживающ _____ по адресу:

проживающ _____ по адресу:

именуем _____ в дальнейшем «ПОКУПАТЕЛЬ», с другой стороны,

в соответствии со ст. 556 ГК РФ, составили настоящий

акт о нижеследующем:

– «ПРОДАВЕЦ» передал, а «ПОКУПАТЕЛЬ» принял квартиру по адресу:

в соответствии с договором купли-продажи квартиры, заключённым в простой письменной форме «_____» _____ 201__ г., зарегистрированным в органах, осуществляющих государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним «_____» _____ 201__ г. за №_____.

2. «ПРОДАВЕЦ» передал, а «ПОКУПАТЕЛЬ» принял указанную квартиру надлежащего качества (ст. Ст. 475, 557 ГК РФ), ключ от квартиры, а также документы, подтверждающие отсутствие задолженностей по коммунальным платежам, электроэнергии, абонентской плате за телефон.

3. Материальных претензий друг к другу мы не имеем, договор нами подписан добровольно, стоимость квартиры согласована. Деньги за проданную квартиру «ПРОДАВЕЦ» от «ПОКУПАТЕЛЯ» получил полностью.

4. В случае возникновения задолженности по абонентскому телефонному номеру _____, «ПРОДАВЕЦ» обязуется оплатить её в полном объёме (включая междугородные и международные переговоры) до «___» _____ 201__ г.

ПОДПИСИ:

Покупателю настоятельно рекомендую взять с продавца расписку о получении денег за проданную квартиру, написанную по специальной форме.

Расписка о получении денег

О расписке пойдёт особый разговор. В области недвижимости существует 3 самых распространённых ситуации, когда необходима расписка о получении денег:

1. когда вы даёте задаток или аванс за понравившуюся недвижимость,
2. когда вы приобрели недвижимость и берёте у продавца расписку о получении денег за проданную недвижимость,
3. когда вы снимаете квартиру в аренду и ежемесячно получаете расписку о получении денег с наймодателя.

Как грамотно оформить расписку о получении денег?

1. Вся расписка о получении денег должна быть написана собственноручно тем человеком, который получает деньги, то есть продавцом недвижимости. В том случае, если от имени продавца при подписании договора купли-продажи действовал другой человек по доверенности, удостоверенной нотариусом, надо убедиться, внимательно прочитав документ, есть ли у доверенного лица полномочия в получении денег, а, значит, в написании расписки в получении денег за недвижимость. Если таких полномочий нет (в доверенности не написано, что доверенное лицо может получать деньги), то и писать расписку он не может. Кроме того, при

наличии доверенности настоятельно рекомендую лично убедиться, не отзывалась ли она доверителем. Можно принять напечатанную расписку только в одном случае, если она заверена нотариусом.

2. Расписка о получении денег должна быть написана в присутствии покупателя, заплатившего деньги за недвижимость.

3. Расписка о получении денег должна содержать:

- фамилии, имена, отчества, написанные полностью,
- паспортные данные, в том числе даты рождения, пол,
- адреса регистрации сторон и адреса их фактического проживания, если они не совпадают,

- денежная сумма должна быть указана в цифрах и прописью, если требуется, можно сделать пересчёт рублей в евро или доллары на день оплаты,

- если при получении расписки присутствуют свидетели, то они тоже должны указать фамилии, имена, отчества, даты рождения, пол, паспортные данные, адреса регистрации и адреса фактического проживания,

- краткое описание недвижимости, за которую получили деньги, дату договора купли-продажи, удостоверенного нотариально (фамилия нотариуса и номер реестра) или заключённого в простой письменной форме, дату регистрации в органах юстиции, номер бланка свидетельства.

4. Расписку о получении денег можно писать обычной шариковой ручкой, обязательно на гладкой поверхности, что-

бы не было искажения написания цифр и букв. Пишущего следует расположить так, чтобы ему было удобно, чтобы его локти лежали на столе или иной поверхности, чтобы почерк был естественным.

5. Нет ничего стыдного в том, чтобы сверить роспись на расписке с подписью в паспорте, естественно, обе должны быть похожими.

Расписка

Я, _____

Паспорт: _____ серия _____

№ _____, _____ выдан

« _____ » _____ Г. _____

проживающий _____ (-ей) _____ по _____ адресу:

получил _____ (-а)

от _____

_____, проживающего (-ей) по адресу:

денежную сумму, составляющую _____

(_____) руб., что

соответствует _____ по курсу ЦБ РФ

на день выдачи настоящей расписки в оплату

за проданную мной квартиру по адресу

Договор купли-продажи в простой письменной форме

ме от «_____» _____ 201__ г., зарегистрирован
в _____

«_____» _____ 201__ г. за номером
_____ на имя покупателя

Претензий по расчётам не имею.

ФИО полностью и краткая роспись; город, число, ме-
сяц, год

Помните, что расписка должна быть полностью рукопис-
ной

В начале моей риэлторской практики произошла история, навсегда определившая для меня момент, когда покупателю надо брать расписку о получении денег с продавца. *Однажды я дежурила в офисе на рекламном телефоне. Диспетчер перевела на меня телефонный звонок женщины, которая рассказала, что её взрослый сын (его звали Алексей) несколько лет назад получил в наследство от отца квартиру, хочет продать её, несмотря на просьбы матери не делать этого. Женщина по имени Клавдия Андреевна сказала, что предпочла бы сдавать жильё в аренду, уточнив, что в течение двух лет сын уже получал доход от аренды квартиры, но попались ненадёжные арендаторы, постоянно задерживающие оплату. Когда же сын попросил их покинуть*

квартиру в связи с задолженностью и в назначенный день пришёл за ключами, квартиранты его избили, да так жестоко, что месяц он провёл в больнице. После долгих раздумий он решил отказаться от аренды, заодно избавиться от злополучной квартиры, сделавшей его больным человеком. Клавдия Андреевна не имела к квартире никакого отношения, потому что давно развелась с отцом своего сына. Она опасалась за самостоятельные шаги Алексея на рынке недвижимости, поэтому и позвонила в агентство, чтобы договориться о встрече с агентом для оценки квартиры и последующей продажи.

Во время переговоров я узнала, что Алексей, собственник однокомнатной квартиры, нигде не работает, что после побоев у него иногда сильно болит голова. Вид у него был болезненный. Поняла, что деньги, вырученные от продажи квартиры, могли бы стать существенной прибавкой к бюджету матери-пенсионерки и сына. Мы заключили эксклюзивный договор, я составила рекламное объявление, вскоре мы получили предложение о покупке и стали готовиться к сделке.

Когда я работаю с клиентами, стараюсь побольше общаться с ними, чтобы узнать особые условия продажи. Так однажды мать Алексея рассказала мне, что её сын был женат, супруга не захотела жить с ним по причине увлечения спиртным. Это не пугало меня, потому что по правилам работы агентства мы всегда брали с собственников жилья справки из психдиспансера (ПНД) и наркодиспансера (НД).

В то далёкое время можно было зарегистрировать сделку в течение дня и бывший собственник мог сразу забрать деньги из банковской ячейки. Зная об «увлечении» Алексея, я отправилась с ним в депозитарий и после выемки денег попросила написать расписку о получении всей суммы. Его мать была с ним, на расписке она также письменно подтвердила, что деньги за проданную квартиру получены полностью. Я посоветовала Алексею разделить деньги и отдать часть матери. Клавдия Андреевна буквально умоляла сына отдать деньги ей, наверно, она знала его лучше, чем я. Он же был непреклонен, твердя, что он сильный мужчина и с ним ничего не произойдёт.

Каково было моё удивление, когда на следующий день мне позвонила плачущая Клавдия Андреевна и рассказала, что Алексей сразу из банка пошёл на встречу с приятелем, решив отметить сделку в кафе, всю ночь его не было, она хотела было звонить в милицию, потом услышала шорох у входной двери в квартиру, открыла её и увидела лежащего на полу пьяного сына. Когда она проверила его вещи, то поняла, что денег нет: ни копейки. Я же поняла другое, что мы с моим руководителем поступили мудро, взяв расписку о получении денег в момент их изъятия в банке, тем самым обезопасив покупательницу однокомнатной квартиры от возможных неприятных разбирательств.

Призываю участников сделки: будьте бдительны и осторожны! Никогда никому не рассказывайте, что идёте в банк

забирать деньги за проданную квартиру. Старайтесь не говорить по мобильному на эту тему, особенно на улице, мало ли кто вас подслушает. Лучшее, что можно сделать, – взять в аренду собственную ячейку в том же банке, где происходит закладка денег по сделке, переложить в неё деньги за квартиру, а затем распорядиться ими по своему усмотрению, организовав изъятие денег частями в разные дни. Если же вы открываете счёт в другом банке, деньги можно перевести на личный счёт банковским переводом. Если же вы проводите впоследствии сделку по приобретению квартиры, на переговорах можно настоять на закладке денег в том банке, где находится ваша собственная ячейка с деньгами от предыдущей продажи. В последнее время многие банки в Москве предоставляют платную услугу по перевозке денег. Вы сами решите, нужна она вам или нет, но считаю, что иногда лучше потратить некоторую сумму на безопасность, чем потерять деньги при ограблении. Многие мошенники так и крутятся возле банков, вычисляя известным только им способом людей, что изымают наличные из банковской ячейки.

После подписания акта передачи квартиры и получения расписки можно поздравить и продавца недвижимости, и покупателя.

Альтернативная сделка имеет особенности:

- длительность проведения,
- построение цепочки из нескольких квартир,

- участие множества людей,
- особые условия при денежных расчётах,
- одновременная государственная регистрация всех договоров купли-продажи в «цепочке»,
- организационные трудности,
- психологические сложности

Если же взять простую сделку, то иногда слышала мнение, что сделка с недвижимостью не является сложным процессом. Это мнение мне видится поверхностным: подводные камни есть. Вдумчивый и внимательный читатель понимает, что трудности в процессе продажи или покупки квартиры имеются, и лучше их миновать при помощи профессионала. Ведь мы же не лечимся самостоятельно в случае заболевания, а спешим к толковому доктору. Вот почему и в «квартирном» вопросе лучше выбрать грамотного специалиста. Какого? Финансового консультанта? Нотариуса? Юриста? Сотрудника банка? Частного маклера? Или же стоит звонить в агентство недвижимости?

Как выбрать агентство по недвижимости

Представьте себе, что вы решили продать или купить квартиру с помощью риэлтора, сотрудника агентства недвижимости. У вас возникает закономерный вопрос, как выбрать агентство недвижимости, потому что сегодня в каждом российском городе существует большое количество фирм, помогающих провести операции с недвижимостью. Можно даже растеряться, рассматривая многочисленные рекламные объявления о предоставлении риэлторских услуг. Какое агентство выбрать? То, чьё рекламное объявление занимает целую полосу в газете, или модуль, где записано лишь название фирмы, адрес и контактный телефон? Представительную компанию, имеющую десяток офисов в разных районах города, или маленькую фирму, чей офис расположен в спальном районе? А может быть, выбрать агентство, обещающее клиенту взять за услугу поменьше денег? Искать через знакомых или друзей? Что делать, если в вашем социальном круге никто не совершал операций с недвижимостью, а, значит, у вас нет советчиков и рекомендателей?

Сколько вопросов! Как найти на них точные ответы?

Уважаемые читатели! Не думайте, что только для вас сложно ответить на перечисленные вопросы, и это их ма-

лая часть. Передовые агентства недвижимости России периодически пытаются выделить критерии, по которым потребитель мог бы выбрать агентство. Вот почему данный вопрос регулярно обсуждается в прессе и на крупных порталах по недвижимости.

Но критерия, удовлетворяющего любого потребителя риэлторских услуг, не существует. Часто даются стандартные рекомендации, указывающие, на что обратить внимание при выборе риэлторской компании, но и они противоречивы. Я называла клиентам по телефону многие критерии, когда работала в крупной компании в Москве. Сегодня понимаю, что все они лишь делают отличную презентацию агентству, но от них мало толку, если речь идёт об удовлетворении потребностей клиента. Судите сами.

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.