



Калюжин А.Н.

Сам Себе Юрист

НЕДВИЖИМОСТЬ
продажи от А до Я

Артем Калюжин

Сам себе юрист. Недвижимость. С образцами документов

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36304935

ISBN 9785449324627

Аннотация

Книга призвана стать карманным пособием, помочь людям без юридического образования подготовиться к покупке, продаже или сдаче в наем жилья. В книге разобраны основные моменты от стадии подготовки до получения денег. Также для удобства в книге представлены образцы документов для оформления сделок.

Содержание

Недвижимость (с образцами документов)	5
Глава 1	6
Введение	6
Этап 1	7
Этап 2	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

**Сам себе юрист.
Недвижимость
С образцами документов**

Артем Калюжин

Дизайнер обложки Анастасия Калюжина

© Артем Калюжин, 2018

© Анастасия Калюжина, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4493-2462-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Недвижимость

(с образцами документов)

Глава 1

Продаем и покупаем

Введение

Ни для кого не секрет, что в последнее время развелось множество агентств по продаже недвижимости. Не меньше появилось и юридических контор, оказывающих услуги населению. Поэтому, когда встает вопрос продажи или покупки жилья, многие теряются и не знают как правильно поступить, куда пойти и к кому обратиться. Боязнь обмана, риски и много других факторов способны толкнуть человека на необдуманный и рискованный поступок.

Однако, не все так страшно, как кажется на первый взгляд.

При сделках с недвижимостью иногда возникает ряд сложностей, но не таких что бы вы не справились самостоятельно. При правильном подходе к делу и ряду познаний, которые вы почерпнете из данного пособия, вы справитесь со всеми препятствиями.

Этап 1

Подготовка

С чего начать? Начните с главного, с поиска. Если вы хотите приобрести жилье, то поиск не вызовет у вас сложностей при нынешнем положении дел. В случае с продажей дела обстоят немного иначе. Прежде всего вам нужно подготовить ваше жилье к продаже и сделать качественное фото. Именно качественные снимки помогут вам с продажей. Уберите все лишнее в ванной, на кухне в комнате. Оставьте пустыми раковину, плиту и диваны. Не нужно делать снимки с детьми, животными, с вами в зеркале, это не привлечет покупателей. Покажите им квартиру с той стороны, с которой они ее увидят, когда въедут в нее. В идеале пригласите фотографа, за относительно небольшие деньги, вы получите качественные фото. Не забудьте добавить к фотографиям кусочек карты с расположением жилья и отмеченными на ней объектами инфраструктуры.

Далее размещаете объявление на всевозможных досках, коих сейчас в изобилии и ждете звонков. Конечно же не забывайте, что вам нужно добавить описание к вашим фотографиям. Многие продавцы делают ошибки уже на этом этапе. Что бы не допустить ошибок и не отпугнуть покупателя, вам нужно следовать простому правилу, сначала главное, потом второстепенное. Непонятно? Сейчас объясню.

Вам нужно выделить главные преимущества вашего жилья, и это не пластиковые пятикамерные окна или металлические двери, нет. Этим сейчас не удивишь, как и евро ремонтом, поэтому оставим эту информацию на второй план. Описывайте в первую очередь расположение, с какой стороны солнце, как далеко от центральных магистралей. Но мы же приложили карту, зачем еще и писать спросите вы? А затем, что покупатели могут оказаться совершенно из другого города. И они незнакомы с вашим районом, но у них есть определенное понятие комфорта. Вот для них вы это и пишете.

Далее вам следует описать сам дом, насколько тепло зимой, насколько сухие подвалы, на сколько спокойные соседи и чистые подъезды. Расскажите когда делали ремонт крыши или же когда он предстоит, на сколько прекрасна ваша УК.

После чего переходите к описанию квартиры, расскажите об удобстве проживания, про сделанный ремонт и прекрасную планировку.

Этап 2

Показали и продали

Вы все сделали правильно и уже ждете потенциального покупателя? Поздравляю!

Но не спешите, вам еще нужно подготовить квартиру к показу. Да, да, именно так! Вам предстоит провести ряд мероприятий перед показом. Для начала определите время для показа, если у вас несколько покупателей назначьте время с разницей в 20—30 минут. За час до показа проветрите помещение и уберите все лишнее, все как перед фотосессией. Подготовьте документы на ваше жилье и ваш паспорт. Подумайте заранее о чем вы будете рассказывать, возможные каверзные вопросы от покупателя и как вы на них ответите.

Вы вновь прислушались к советам и нашли покупателя, это прекрасно! Теперь нужно заключить предварительный договор купли продажи, получить задаток и готовить документы к продаже. Как составить предварительный договор я опишу ниже, а сейчас расскажу зачем это нужно.

Продавец, равно как и покупатель заинтересованы в безопасности сделки, а поэтому ее нужно подготовить и учесть ряд моментов. Продавцу нужно подготовить справки об отсутствии задолженностей по коммунальным услугам и капитальному ремонту, справку об отсутствии прописанных, а так же выписку из ЕГРП. Последние два документа пона-

добыться для подачи документов на регистрацию, но при этом они имеют относительно небольшой срок действия. Немаловажным является и способ передачи средств от покупателя продавцу и этот момент нужно обязательно отразить в договоре, так же как и время место подписания основного договора купли продажи. Наиболее оптимальным, на мой взгляд, является передача через банковскую ячейку. Данный способ заключается в том, что в арендованную ячейку закладываются средства и расписка о получении средств продавцом. После перехода права собственности и получения новых документов продавец вместе с покупателем вновь приходят в банк и забирают содержимое ячейки. Чем хорош такой метод, тем что ячейку не откроют если будет присутствовать представитель только одной стороны.

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.