

Договор купли-продажи и его сопровождение

Михаил Осипов, юрист

При продаже собственного имущества всегда возникает один и тот же вопрос: воспользоваться услугами риелтора или попробовать все сделать самому? Ответ не однозначный и, как медаль, имеет две стороны.

Нужен ли риелтор для того, чтобы продать квартиру?

Сегодня на рынке недвижимости разгорелась нешуточная борьба за потенциального клиента. Компании, занимающиеся данными услугами, используя все правды и неправды, пытаются заполучить в свои сети доверчивых продавцов недвижимости. Каждая фирма имеет в запасе арсенал приемов для удержания клиентов – от уговоров до запугивания.

Поэтому продавцу своей квартиры необходимо уяснить: никогда нельзя давать свое согласие на оказание вам услуг, не изучив рынка предложений. Не все фирмы бывают «чистыми» на руку, и очень многие не начинают работать с клиентом до тех пор, пока с фирмой не заключен эксклюзивный договор на оказание услуг по реализации имущества. Это в принципе нормально – каждая из сторон пытается заработать и сэкономить. Кому хочется работать и не получить за свою работу вознаграждение, и кому хочется переплачивать за то, что вроде бы мог сделать сам?

В большинстве случаев продавец идет в риелторскую контору потому, что не знает, как провести сделку, как себя обезопасить от претензий третьих лиц. Попросту говоря, платит за безопасность, а это дорогого стоит. Очень часто у продавца возникает вопрос: «За что я плачу? Мой риелтор во время заключения сделки не произнес ни одного слова, говорил в основном специалист покупателя. За что же платить?» На самом деле вы платите за то, ваш риелтор нашел для вас покупателя, прикрыл и подстраховал ваше незнание многих вопросов, например, какие статьи Гражданского кодекса должны входить в элементарный договор купли-продажи и что должно быть в дополнительных условиях аренды банковской ячейки.

Что нужно делать в первую очередь, если вы решили продать квартиру?

Начните с того, что трезво оцените свои способности и свои возможности. Например, задайте себе вопрос: сможете ли вы показывать квартиру в любое время дня и ночи потенциальным покупателям или риелторам, которые просто хотели бы посмотреть квартиру? Готовы ли вы отвечать на бесконечную череду вопросов, подчас кажущуюся вам бессмысленной?

Если вы ответили «да», то ваши действия таковы. Вы размещаете объявление о продаже вашего имущества на всевозможных сайтах по продаже недвижимого имущества. Многие из них, кроме лишних звонков и головной боли, вам ничего не принесут. Но зато есть возможность самостоятельно найти потенциального покупателя. В основном используют такой ресурс, как «Из рук в руки». По эффективности этот сайт не уступает таким профессиональным ресурсам, как «Навигатор» или «Инком», и, может быть, превосходит их по наполненности.

Разместив объявление на сайте, вы начинаете терпеливо ждать появления покупателя на вашу квартиру.

Источник материала: Осипов М. Договор купли-продажи и его сопровождение // Юрист спешит на помощь, 2014, № 2, с. 33-35.

Да, объявление должно быть достаточно полным по содержанию, но не перегруженным необязательной или ненужной информацией. Покупателю не так важно, какой вид открывается из окна и сколько рядом продуктовых магазинов. Зато его очень интересует расстояние до метро (там, где оно есть), подъездные пути, парковка или стоянка для автомобиля, этаж проживания, когда в последний раз менялись коммуникации в доме. По большому счету, все остальное будет приятным либо неприятным дополнением к вашей квартире.

И еще. Если вы не хотите, чтобы через год после продажи квартиры вам звонили и спрашивали, не продаете ли вы жилье, настоятельно рекомендуем обзавестись отдельным телефонным номером только для звонков по сделке. После продажи вашего имущества вы можете выбросить СИМ-карту и спокойно жить дальше.

Как разговаривать с потенциальным покупателем?

Итак, на ваше объявление о продаже квартиры откликнулись. Будьте готовы к тому, что на каждый ваш плюс в отношении вашего имущества вам будет найдено огромное количество минусов, и на любой ваш довод будут найдены контрдоводы. Поэтому постарайтесь во время показа квартиры много не говорить, коротко и четко отвечать на вопросы. Поверьте, ваш покупатель вас найдет, а все остальные будут только искать недочеты и сбивать цену. Как только вам предложат показать документы на квартиру, вот тогда можно считать, что лед тронулся и, возможно, перед вами именно он – ваш покупатель. В этот момент главное – не суетиться. Если в ваших глазах будет читаться нетерпение и большая заинтересованность в покупателе, это может стать поводом для снижения стоимости квартиры.

Постарайтесь заранее сделать несколько копий имеющихся у вас документов на квартиру.

Какие документы нужны для сделки

У каждой фирмы есть свой список документов для каждого вида сделок. Для договора купли-продажи требуется один из самых полных списков, который существует при отчуждении имущества. Требуются:

- правоустанавливающие документы на имущество – договор передачи и свидетельство, договор купли-продажи, договор дарения, договор мены, справка о выплате пая либо любой другой документ, подтверждающий право собственности;
- правоподтверждающие документы на имущество – свидетельство о государственной регистрации права;
- выписка из домовой книги (срок действия – один месяц);
- копия финансового лицевого счета (срок действия – один месяц) (не всегда требуется);
- справка из психо-неврологического диспансера – в момент подписания договора;
- справка из наркологического диспансера – в момент подписания договора;
- справка Бюро технической инвентаризации (БТИ) о стоимости имущества (срок действия – один месяц);
- технические документы из БТИ – кадастровый паспорт, поэтажный план, экспликация в том случае, если правоустанавливающие документы выданы до 2000-

го года (могут потребоваться, но в основном нужны для спокойствия покупателя).

Потенциальному покупателю или его риелтору можно предоставить копии лишь некоторых из перечисленных выше документов. В частности, копии правоустанавливающих документов, поэтажный план и копию выписки из домовой книги. Для составления представления о вашей квартире данных документов будет более чем достаточно.

Итак, ваш покупатель получил копии документов и дал предварительное добро на приобретение квартиры. Что дальше?

Как провести сделку?

Пора «выходить» на подписание и регистрацию сделки. И это тот самый момент, когда без помощи грамотного юриста трудно обойтись. Но если вы настолько уверены в собственных силах, что не намерены привлекать помощников со стороны, вам необходимо запомнить схему по проведению сделки.

Как правило, первое, что вы должны будете сделать, – заложить деньги в банковский депозитарий, чтобы по окончании срока регистрации забрать причитающиеся средства. Договор аренды банковской ячейки идентичен, и вы можете вписать дополнительно только существенные условия, на основании которых будет осуществлен доступ в банковское хранилище.

Что же пишут в дополнительных условиях? В основном то, что при доступе требуется показать оригинал зарегистрированного договора купли-продажи и, если это требуется, копию свидетельства о государственной регистрации на другое лицо. **Запомните:** не нотариально заверенную копию, а простую. Если вы напишете по-другому, то у вас могут возникнуть сложности с получением этого документа. Также в дополнительных условиях могут быть указаны любые другие условия по вашему усмотрению, но чем больше их будет, тем хлопотнее вам будет добраться до своих денег. Практика показывает, что за всю сделку платит покупатель. Следовательно, за аренду банковской ячейки платить должен он же. Если в вашем договоре указаны несколько сторон или сам договор подразумевает наличие дополнительной ячейки, то возможны варианты. Так, вы можете договориться с покупателем разделить расходы поровну, или эти расходы могут лечь на ваши плечи.

Наконец договор аренды банковской ячейки подписан, пересчет купюр и проверка произведены, деньги в банковской ячейке.

На что обратить внимание при подписании договора купли-продажи?

Теперь дело дошло до самого важного – подписания договора купли-продажи и подготовки сопутствующих документов. Здесь надо быть очень осторожным, так как несведущий человек может просто не знать, что означает та или иная статья закона. Поэтому, если у вас нет юридической поддержки, вам необходимо взять с собой типовой договор купли-продажи и Гражданский кодекс РФ, чтобы обезопасить себя от подписания сомнительного договора.

Желательно, чтобы с договором вам дали ознакомиться не в ходе самой сделки, а как минимум за сутки до нее. Иначе вам просто не с кем будет проконсультироваться, что может привести к ошибкам и, в итоге, к неправильно

заключенному договору.

Постарайтесь проследить:

- 1) чтобы сумма в договоре не отличалась от суммы заложенных денежных средств;
- 2) все параметры квартиры должны быть вписаны в договор, и никаких ошибок быть не должно;
- 3) все права и обязанности обеих сторон должны быть изложены в договоре;
- 4) перечень всех статей Гражданского, Семейного кодексов или других федеральных законов обязателен;
- 5) порядок расторжения должен быть предельно понятен и не содержать двусмысленностей.

Желательно показать договор специалисту, который сделает свое экспертное заключение за несколько минут. Потратив на это немного денег, вы обретете уверенность в том, что в дальнейшем не столкнетесь с неприятными неожиданностями.

Итак, договор подписан, что дальше?

Остальное – только техника.

Необходимо проверить пакет документов для подачи сделки в управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии.

Для этого у вас на руках или на руках ваших контрагентов должны быть следующие документы:

- правоустанавливающие документы на квартиру;
- договор купли-продажи;
- выписка из домовой книги (срок годности – один месяц);
- технические документы из БТИ (если правоустанавливающие документы до 2000-го года);
- нотариально удостоверенные доверенности от продавца и покупателя на регистрацию сделки купли-продажи – в том случае, если в регистрационную палату поедете не вы;
- согласие на сделку супруга или нотариально удостоверенное заявление от обеих сторон о том, что в браке не состоите.

Два технических вопроса.

1. У кого должен находиться до конца регистрации ключ от банковской ячейки?

Как правило, регистрацию делает одна сторона, а ключ от ячейки – у другой стороны. Но возможны варианты. Все будет зависеть оттого, как вы договоритесь со второй стороной.

2. Расписка в получении денежных средств.

Здесь практикуется простая письменная форма, утвержденная или принятая к исполнению стороной покупателя.

И последнее: акт приемки-передачи имущества подписывается обеими сторонами после регистрации договора, получения документов и денег.