

КАК СЭКОНОМИТЬ ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ

Олег Сухов, адвокат

Комиссии агентств недвижимости за сопровождение сделок с недвижимостью составляют, в среднем, около 1,5-2% от стоимости жилья. При средней стоимости столичной квартиры сумма складывается не маленькая — от 150 до 250 тыс. руб.

При совершении сделок с недвижимостью клиентам необходимо четко разделять риэлтерские и юридические компетенции. Такой подход позволит не только снизить расходы на сопровождение сделки, но и повысит ее безопасность и предсказуемость. При этом комплексная юридическая поддержка обойдется в 2-2,5 раза дешевле риэлтерских услуг.

Бытует мнение, что найти квартиру на рынке недвижимости без помощи риэлтера невозможно. Якобы только брокеры имеют доступ к неким эксклюзивным вариантам. Однако это распространенное заблуждение: все объявления о продаже жилья давно публикуются в открытом доступе, а технологии поиска максимально автоматизированы. Более того, без непосредственного участия покупателя в поиске и просмотрах выставленных на продажу квартир вся затея, как правило, обречена на провал.

Около 70% покупателей не в состоянии определить для себя основные требования к объекту недвижимости и поставить задачу перед брокером, в то время как активный мониторинг рынка как раз позволяет сформировать это видение. По сути, на стадии поиска вариантов большинство покупателей жилья платят риэлтерам за их пассивное соучастие в «муках выбора». Лишь в исключительных случаях между риэлтером и клиентом устанавливаются доверительные отношения, позволяющие учесть бытовые, семейные и прочие нюансы при подборе недвижимости. Однако таких профессионалов на рынке жилья — единицы.

Многие покупатели жилья делегируют риэлтерам не только вопросы поиска недвижимости, но и юридического сопровождения сделки.

Первым значимым документом, который оформляется при покупке квартиры, является договор аванса. Как правило, риэлтеры используют для оформления авансового соглашения типовые формы договоров, не только не вникая в их юридический смысл, но и допуская грубые ляпы. Приходилось сталкиваться с подписанными сторонами авансовыми соглашениями, распечатанными из Интернета, в которых не совпадали даты совершения сделки, допускались ошибки, не позволяющие однозначно идентифицировать стороны соглашения, а также условия исполнения обязательств.

Впоследствии такие оплошности активно используются сторонами, заинтересованными в оспаривании сделок. Как показывает практика, профессиональные юристы более ответственно подходят к оформлению этого документа: стараются предусмотреть все возможные сценарии развития ситуации и максимально защитить интересы клиента, опираясь на накопленный практический опыт.

Если договор аванса является неким промежуточным этапом, с прохождением которого все же может справиться большинство покупателей и привлеченных ими риэлтеров, то на стадии проверки юридической «чистоты» квартиры риски ошибочных выводов и решений, вызванных отсутствием специальных юридических знаний, возрастают многократно. Большинство риэлтеров не имеют юридического образования, поэтому при аудите выбранного клиентом варианта квартиры действуют шаблонно: запрашивают сведения из Единого реестра регистрации прав (ЕГРП), знакомятся с правоустанавливающими документами, справками, подтверждающими дееспособность продавцов, и проч. Как правило, риэлтеры восстанавливают формальную историю владения недвижимостью. Однако, как показывает судебная практика, причиной большинства судебных конфликтов становятся скрытые изъяны в прозрачной, на первый взгляд, истории объектов.

После совершения сделки вдруг, откуда ни возьмись, возникают внебрачные дети, наследники и

прочие претенденты на имущество. Ситуация может развиваться по совершенно непредсказуемым сценариям, предугадать которые способны только профессиональные юристы с обширным практическим опытом. Большинство профессиональных юристов при проверке юридической стороны сделки не ограничиваются только лишь формальной стороной вопроса, но пытаются «раскопать» незначительные, на первый взгляд, детали. Задача консультанта — проинформировать клиента о возможных рисках, найти пути их минимизации, а при отсутствии такой возможности убедить покупателя отказаться от сделки и рассмотреть альтернативные варианты.

В последнее время большинство сделок с недвижимостью совершается с использованием ипотеки. В оформлении ипотечных сделок роль риэлтеров, как правило, статична — всю основную работу выполняют сотрудники банков. При оформлении займа не приходится рассчитывать на то, что риэлтер внимательно ознакомится с текстом кредитного договора, выявит в нем сомнительные формулировки и, тем более, попытается внести необходимые коррективы в интересах клиента. В свою очередь, профессиональное юридическое сопровождение, как минимум, убережет ипотечного заемщика от необдуманных и обременительных шагов.

advokatsuhovoleg. ru