



**Как дорого,
быстро и
безопасно
продать квартиру**

У самостоятельной продажи квартиры есть только один существенный плюс: можно сэкономить, если не платить комиссионных посреднику. Обычно агентства требуют от 2 до 5 процентов от суммы сделки. Это значительные деньги. Допустим, если человек продает квартиру за три миллиона рублей, то ему придется отдать риелторам от 60 до 150 тысяч. Сегодня мы дадим вам пошаговую инструкцию, как продать квартиру без посредников.

В то же время продажа через агентов также обладает многими преимуществами. Агентства недвижимости могут максимально точно оценить стоимость жилья и минимизировать юридические риски, когда за дело берется крупная, проверенная фирма с хорошей репутацией. Кроме того, риелторы сами заинтересованы, чтобы продать квартиру как можно выгодно и быстрее, и в большинстве случаев они быстро находят подходящего покупателя.

Когда человек берется самостоятельно продавать квартиру, ему стоит учитывать, что на это может уйти много времени и сил: придется искать покупателей, заниматься оформлением всех документов. Очень важно знать требования законодательства и вообще разбираться в юридических тонкостях операции по продаже недвижимости, чтобы не стать жертвой мошенников, избежать других неприятностей.

Пошаговая инструкция

1. Чем быстрее нужно продать квартиру, тем больше придется идти на уступки покупателям. Поэтому если говорить о выгодной операции, то лучше выставлять жилье на продажу, имея большой запас времени до запланированного переезда. Чтобы продать квартиру самостоятельно, следует действовать в следующем порядке:
2. провести оценку стоимости недвижимости, лучше с привлечением специалистов;
3. собрать все необходимые документы;
4. распространить в интернете, в других источниках рекламу;
5. подготовиться к переговорам, привести жилье в порядок;
6. заключить договор задатка;
7. выписаться, подтвердить, что все коммунальные услуги оплачены;
8. получить полный расчет и сдать в регистрационный орган пакет документов.

Оценка стоимости

Правильная оценка жилья позволяет сохранить десятки тысяч рублей. Лучше всего для этого обратиться к специалистам-оценщикам, которые за фиксированную сумму точно скажут, какова цена недвижимости. Можно это сделать и самостоятельно.

Нужно на крупных и популярных городских сайтах, а также на страницах местных газет, просмотреть все предложения о продаже квартиры и выписать средние цены. Крайние варианты, самые дешевые и самые дорогие, во внимание лучше не брать вообще. После этого нужно выставить цену на квартиру на 20 процентов больше средней, и с таким расчетом предложить ее потенциальным покупателям. Если в течение недели будет реакция, звонки, просмотры, можно смело поднимать цену еще на 5-10 процентов, ну а если ответной реакции не будет, тогда, наоборот, стоит снизить стоимость на 5-10 процентов.

По каким критериям определяется стоимость жилья:

- ✓ количество комнат (понятно, что чем больше комнат, тем больше и общая цена квартиры, но при этом стоит учитывать, что цена квадратного метра, наоборот, уменьшается по мере увеличения количества комнат: это происходит потому, что самыми популярными на рынке недвижимости остаются однокомнатные квартиры);
- ✓ метраж;
- ✓ размер кухни (если она меньше 10 квадратных метров, это существенно снижает стоимость);
- ✓ планировка (раздельные комнаты привлекают намного больше покупателей, чем смежные);
- ✓ на каком этаже находится (в денежном эквиваленте выше оцениваются квартиры на «средних» этажах дома);
- ✓ наличие обустроенной прилегающей территории; ветхость дома, наличие лифта, состояние подъезда;
- ✓ ремонт квартиры (хороший дорогой ремонт увеличивает стоимость на 10 процентов, а отсутствие такового – снижает на 10 процентов от средней стоимости, стоит также учитывать, что косметический дешевый ремонт ситуацию кардинально не исправит, и особо не будет влиять на цену);
- ✓ размер коммунальных платежей; тип отопления (больше ценится наличие индивидуального отопления);
- ✓ наличие инфраструктуры (магазин в доме, наличие рядом остановки общественного транспорта, рынка, поликлиники, школы);
- ✓ район, где располагается квартира.

Документы

Прежде чем продавать квартиру без посредников, нужно собрать для этого все документы. Иначе может случиться так, что найдется подходящий покупатель, а продать жилье будет невозможно, поскольку будут отсутствовать необходимые справки и подтверждения.

Эти документы нужно обязательно принести в МФЦ/Росреестр, без них сделку не зарегистрируют. После обязательных документов я перечислил дополнительные, которые не нужно приносить на регистрацию, но их могут потребовать покупатели для проверки квартиры на «юридическую чистоту».

1. Паспорта всех собственников (продавцов) квартиры;

Если есть собственники до 14 лет, то их свидетельство о рождении и паспорт одного из родителей (опекуна). Если есть собственники от 14 до 18 лет — их паспорта и паспорт одного из родителей.

2. Договор купли-продажи квартиры;

С июня 2016 года во многих случаях стал обязательен договор купли-продажи только заверенный у нотариуса. Раньше можно было принести договор в простой форме — обычный напечатанный на листах А4. Сейчас же в нотариально-заверенной форме.

Если оказалось, что в вашем случае подойдет договор в простой форме, то не советую составлять его самостоятельно по готовым образцам из интернета. Я недавно скачал около 20 готовых шаблонов с сайтов, которые были в топе Яндекса и Гугла. Это тихий ужас — почти все шаблоны были устаревшие и с орфографическими ошибками. Например, в 18 из них можно было написать, что квартира в долевой собственности у нескольких собственников и перечислить их паспортные данные. Но с июня 2016 года, если квартирой владеют несколько собственников по долям, то для сделок с этой недвижимостью требуется нотариальное заверение. А суть в том, что нотариусы НЕ принимают готовые договора купли-продажи, которые принесут им клиенты — нотариусы их сами составляют. Кто-то правильно заполнит шаблон, принесет его нотариусу на заверение, а он его не примет. Получается, что время будет потрачено зря.

После покупки квартиры можно рассчитывать на возврат в 13% от ее стоимости в виде вычета налога (до 260 тыс. руб.).

Если у вас нет опыта в составлении договора купли-продажи — обратитесь к юристу/риэлтору. Он посмотрит на вашу ситуацию, учтёт все нюансы и пожелания/требования. Потом составит правильный договор.

3. Разрешение органов опеки и попечительства (оригинал и копия);

Это разрешение обязательно, если в квартире есть несовершеннолетние собственники (до 18 лет).

4. Нотариально заверенное согласие супруга на продажу квартиры;

Составить и заверить согласие у нотариуса стоит примерно 1500 р. Можете найти нотариуса рядом с собой на Яндекс.Карте, где показаны отзывы, оценки клиентов, адреса, телефоны, время работы и т.п. Без данного согласия сделку тоже зарегистрируют, но она будет оспорима. И далее продать эту квартиру будет невозможно!

5. Нотариально заверенная доверенность;

Доверенность нужна, если за продавцов документы подает доверенный человек. Также нужен его паспорт.

6. Свидетельства о браке, разводе или смене фамилии (имени).

Если квартира была куплена в браке, требуется свидетельство о браке. Также свидетельства потребуются, если в документах на квартиру фамилия одна, а в паспорте теперь другая.

Дополнительные документы

Еще раз повторяю — в отличие от обязательных, дополнительные документы НЕ нужно приносить в МФЦ/Росреестр для регистрации сделки. Их могут потребовать покупатели для проверки квартиры на «юридическую чистоту».

- **Договор основания/правоустанавливающий документ;**

Это договор, на основании которого у продавцов квартира в собственности.

Например, они купили квартиру, значит у них договор купли-продажи. Им квартира досталась по наследству, то свидетельство о наследстве и т.п. Если приватизировали — договор приватизации.

Если у продавцов на руках нет договора основания, то они могут получить его копию в МФЦ или Рег. палате. Чаще всего в МФЦ.

- **Технический паспорт квартиры;**

Обычно тех. паспорта могут понадобиться покупателям с несовершеннолетними детьми, чтобы получить разрешение органов опеки и попечительства на покупку квартиры. В нем показаны технические характеристики квартиры и ее графический план. Также он нужен, если сами покупатели хотят убедиться, что в квартире нет

незаконной перепланировки. Они сверят планировку квартиры с графическим планом.

Заказать копию тех. паспорта могут только собственники.

- **Выписка из лицевого счета;**

Выписка из лицевого счета квартиры показывает покупателю, что нет долгов по коммунальным платежам. Она бесплатно берется в бухгалтерии Управляющей Компании и должна быть обязательно с печатью начальника отдела.

- **Договор задатка или аванса + расписка;**

На моей практике почти все покупатели и продавцы знают, что такое аванс. Я же своим клиентам советую подписывать договор обеспечительного платежа. Обычно в договоре указываю, что если покупатель после передачи оговоренной суммы обеспечительного платежа и подписании договора по каким-либо причинам откажется покупать квартиру (выйти на сделку купли-продажи), то продавцы забирают внесённую сумму себе. Если же собственники по каким-либо причинам откажутся продать квартиру, то они должны просто вернуть эту сумму покупателям. Не считая, конечно, форс-мажорных ситуаций. Все эти причины лучше указать в договоре.

Какая сумма? Это обычно решаются между сторонами, в законе это не указано. На моей практике от 30 до 100 тыс.руб.

Также при получении от покупателей денег, всегда пишете от руки расписку. Вместе с распиской договор задатка/аванса имеет юридическую силу. И еще лучше, если про частичную оплату будет указано в самом договоре купли-продажи.

- **Выписка из домовой книги;**

В моей практике было несколько покупателей, которые просили показать эту выписку.

Есть 2 выписки: обычная и архивная. В обычной выписке прописаны данные о прописанных людях в жилье на данный момент. В архивной же сведения о всех тех, кто был прописан раньше + кто временно выписан + кто имеет право прописаться в дальнейшем (например, те кто находятся в тюрьме).

Получить их могут только собственники в паспортном столе. Услуга бесплатная.

Часто покупатели просят собственников выписаться из квартиры перед сделкой купли-продажи. Это нормальная практика и ничего в этом страшного нет, ведь всегда можно прописаться обратно

- **Справка об отсутствии задолженности** за домофон, интернет, кабельное телевидение и т.п.;

Если покупатели не захотят переписать на себя интернет, кабельное телевидение и т.п., то собственникам надо расторгнуть договора с этими компаниями и показать их покупателям. Расторгнутые договора обычно доказывают, что задолженности по ним нет.

Справка об отсутствии задолженности за домофон берется в офисе той компании, которая его установила.

- **Выписка из ЕГРН об объекте недвижимости;**

Данная выписка теперь заменяет свидетельства о регистрации права и кадастровый паспорт, т.к. они не выдаются с июня 2016 года. Официальное название — выписка из ЕГРН об основных характеристиках объекта недвижимости. Объект недвижимости в нашем случае это продаваемая квартира.

- Обычно эту справку покупатели сами заказывают. В ней показаны ФИО собственников, есть ли какие-либо обременения/ограничения на квартиру и т.п. Если покупатель попросит ее показать, то лучше заказывайте бумажную.

Перед покупкой квартиры всегда проверяйте ее:

- 1) на юридическую чистоту;
- 2) на долги «по коммуналке». Если у вас ипотечная квартира, по ссылке читайте подробную инструкцию продажи.

- **Справки из психоневрологического и наркологического диспансера.**

Крайне редко покупатели требуют эту справку, и только если сомневаются в адекватности продавца. В моей практике всего один раз такое было: пожилой мужчина 78 лет хотел продать свою квартиру и купить себе небольшой домик за городом. Риэлтор со стороны покупателей побоялся, что кто-то из родственников могут попытаться оспорить сделку купли-продажи в суде. Риэлтор сказал: «Родственники могут сказать в суде, что собственник уже старый, не соображал что делал, вообще ему риэлторы запудрили голову или еще что-то в таком ключе». Поэтому собственнику пришлось пойти и получить эту справку.

Получить справку можно в психоневрологическом и наркологическом диспансере. Услуга платная, цены уточняйте в самом диспансере.

Реклама

От того, насколько качественно будет составлена реклама квартиры и сколько людей узнают о продаже, будет зависеть успех. Это непростая задача, может быть даже более трудная, чем сбор документов.

Прежде всего, стоит рассказать о планах знакомым и друзьям. Вполне возможно, что у тех окажутся знакомые, которые собираются покупать квартиру. Это значительно уменьшает риски столкнуться с аферистами.

Затем нужно выбрать целевые интернет-сайты и разместить там объявления. Например, на сайте «Авито» можно подать объявление либо как обыкновенный пользователь (в таком случае информацию придется часто обновлять), либо как премиум-пользователь (в таком случае объявление закрепляют на верхних позициях и оно будет чаще попадаться интересующимся посетителям сайта). Сегодня активно для этих же целей используют и социальные сети, практически у каждого города есть страницы, где абсолютно бесплатно люди обмениваются информацией о продаваемых или сдаваемых объектах. Можно дать объявление и в газете, но насколько это эффективно сказать трудно, поскольку у каждого издания есть своя аудитория.

Очень важно составить «вкусное» объявление о продаже квартиры. Описать в нем все плюсы и, конечно, представить качественные красивые фотографии комнат, кухни, санузла, вида из окон, если это имеет смысл. Желательно сделать 5-10 снимков. На них не должно быть видно людей или домашних животных, лишних вещей, бардака. Как утверждают эксперты, чаще всего покупатели обращают внимание на фотографии, сделанные в квартирах с минимальным количеством мебели и вещей в обстановке, поскольку так легче оценить качество жилья и труднее заретушировать следы плохого ремонта.

В рекламном тексте следует упомянуть количество комнат, площадь (общую, жилую, метраж кухни), планировку, этаж и район, все другие особенности, которые могут заинтересовать покупателя.

Подготовка к просмотру

Следующий важный этап – придать квартире товарный вид. Перед тем, как приглашать потенциального покупателя, нужно:

- ✓ постараться привести в порядок прилегающую к подъезду территорию и сам подъезд. Например, убрать мусор, покрасить/отштукатурить расписанные баллончиками, фломастерами стены подъезда, этажа.

- ✓ убрать в квартире: помыть окна, полы, вытереть пыль. Это мелочь, но чистота и опрятность помещения имеют первостепенное значение: именно это влияет на то, какие будут у покупателя первые впечатления.
- ✓ вывезти всю ненужную и старую мебель: опрятная пустота смотрится намного привлекательней, чем нагромождение вещей.
- ✓ не нужно стараться заретушировать изъяны квартиры, лучше всего заранее постараться ликвидировать все трещины, дыры, сколы. Другое дело, что можно попробовать создать в квартире приятную для души обстановку, которая будет располагать к себе покупателя, например, приготовить для него вкусное печенье и сварить кофе. Мало того, что человеку будет приятно, что его ждали, так еще и по квартире будет раздаваться приятный аромат кофейных зерен и выпечки, что создаст ощущение уюта и тепла.

Не менее важно подготовиться и самому продавцу. Например, хорошо одеться, как на важную деловую встречу. Это оставит хорошее впечатление у того, кто пришел посмотреть жилье. Нужно быть готовым и к трудным вопросам. Чаще всего люди требуют снижения стоимости, быстрого освобождения квартиры, рассказывают, что им не понравился район, дом, кухня. Если быть готовым к вопросам подобного рода, человек сможет найти подход к покупателю, договориться с ним.

Договор обеспечительного платежа

Если покупатель нашелся, удалось сойтись с ним на определенной цене, желательно оформить с ним договор обеспечительного платежа, то есть, предварительный договор купли-продажи. Покупатель выдаёт часть суммы и таким образом подтверждает свою готовность приобрести жильё, в свою очередь владелец квартиры берёт на себя обязательство продать недвижимость именно тому, кто оставил денежную сумму. В договоре прописываются сроки сделки, условия, внесенная сумма и размер полного платежа.

Чтобы договор имел юридическую силу, составлять его нужно у нотариуса. Нарушение условий сделки невыгодно обеим сторонам. Если покупатель отказывается выплачивать оставшуюся сумму, уплаченную ранее сумму ему не возвращают. Точно так же обстоят дела и с нарушениями условий со стороны продавца: если он по каким-либо причинам отказывается продавать квартиру человеку, оставившему предоплату, ему будет необходимо вернуть полученную сумму.

Последние справки

После заключения договора обеспечительного платежа стоит приступить к завершающей стадии продажи: нужно выписаться из квартиры и получить справку об отсутствии коммунальных задолженностей. Выписывают в паспортном столе или в МФЦ, которые сейчас находятся почти во всех городах России. Если в квартире были прописаны несколько человек, то процедуру можно начать и раньше. После этого нужно взять выписку из домовой книги, которая бы подтверждала, что в квартире больше никто не прописан.

Справку об отсутствии долгов выдают в бухгалтерии ТСЖ, жилищно-эксплуатационной конторе или в едином информационно-расчетном центре.

Получить расчет и зарегистрироваться

Если все предыдущие этапы пройдены, можно смело встречаться с покупателем у нотариуса. С собой нужно взять все документы из списка, опубликованного выше.

ВАЖНО! Количество экземпляров договора купли-продажи соответствует количеству участников сделки плюс один экземпляр для регистрирующего органа. После того как покупатель передает оставшуюся сумму, продавец взамен выдает расписку, подтверждающую получение средств за квартиру. На этом этапе очень важно быть осторожными, особенно если человек самостоятельно занимается продажей. После выдачи расписки покупатель может заявить, что деньги он уже передал, если это ложь, то доказать ее будет очень трудно. Поэтому лучше всего решать денежный вопрос через банк, например через аккредитив.

Затем продавец отдает документы на регистрацию перехода права собственности, при этом еще нужно будет оплатить в банке госпошлину в размере 2000 рублей. Теперь нужно подождать несколько дней. Новый владелец вскоре получит зарегистрированные документы о праве собственности, а бывший хозяин – свой экземпляр зарегистрированного договора купли-продажи, который может пригодиться в любой момент: например, если коммунальные службы будут начислять на его имя платежи или штрафы, справка будет доказательством, что человек уже не имеет отношения к квартире.

Сделка считается состоявшейся, когда обе стороны получают подтверждающие документы, закрывается денежный вопрос, происходит передача ключей и сдача самой квартиры, желательно по акту приема-передачи.

Теперь, когда вы знаете порядок действий при продаже квартиры без риэлтора, вы сможете осуществить данную процедуру максимально быстро, безопасно и выгодно. Если же у вас остались какие-либо вопросы или вам требуется помощь в сопровождении сделки купли-продажи, то я, специалист по продаже недвижимости Риэлторской группы «Капитал» Николай Николаевич Лапин, готов оперативно вас проконсультировать.

Звоните: **+7 343 361-00-53**

Электронная почта: **nnlapin@rgkapital.ru**

SMS, Viber, Telegram, WhatsApp: **+7 952 733-01-40**



**Риэлтерская группа «Капитал»
Россия, г. Екатеринбург,
пр. Ленина, 25 оф. 4.103**

 Сканируй

**Сопровождение с первого телефонного звонка до момента
перехода права собственности и получения денег
от продажи квартиры**

Что входит в наши услуги:

- ✓ профессиональная оценка рыночной стоимости квартиры;
- ✓ предпродажная подготовка;
- ✓ профессиональное фотографирование и обрисовка объекта;
- ✓ размещение рекламы на 36 интернет порталах;
- ✓ размещение информации в профессиональных продающих закрытых чатах риэлторов;
- ✓ подготовка необходимого пакета документов для продажи квартиры. Восстановление утраченных;
- ✓ приоритетное предложение сопровождаемых объектов по входящим запросам на подбор и приобретение квартир;
- ✓ всегда на связи с Вашими потенциальными покупателями 24/7. Никаких праздничных и выходных!
- ✓ помощь в одобрении ипотеки или потребительского кредита потенциальным покупателям Вашей квартиры. Поиск дополнительных источников финансирования покупки;
- ✓ Проведение «сложных» сделок (квартиры в долях, с незаконной планировкой, через органы опеки, с использованием сертификатов).

Оплата за результат!

Вы не платите ни копейки до момента завершения сделки

Специалист по недвижимости +7 343 361-00-53