Как продать квартиру самостоятельно

Пошаговая инструкция для желающих продать жилье самостоятельно.

Необходимость продать жилье возникает по разным причинам: переезд в другой город, вам понадобилась большая площадь или у вас появилась возможность улучшить жилищные условия, например, приобрести новостройку в хорошем районе. Если Вы выступаете в роли продавца впервые в жизни и не знаете, как правильно и с выгодой для себя реализовать квартиру или дом, воспользуйтесь пошаговой инструкцией продажи объекта жилой недвижимости, специально разработанной для Вас экспертами компании «Петербургская Недвижимость».

1. Сбор документов

Любая сделка начинается со сбора документов. Процесс это хлопотный и, как правило, занимает много времени. Список документов может показаться бесконечно длинным, но таковы требования, и придется с этим смириться:

1) Документ, удостоверяющий личность продавца (представителя) – паспорт, свидетельство о рождении.

2) Правоустанавливающие документы на жилое помещение, свидетельство о праве собственности. Правоустанавливающими документами на квартиру могут быть: договоры передачи (приватизация), купли-продажи, дарения, мены, ренты, свидетельство о праве на наследство, справка о выплате пая ЖСК, вступившее в силу решение суда и т. д. Свидетельство о праве собственности может быть выдано до 31 января 1998 года, то есть это документ старого образца. В этом случае при регистрации договора купли-продажи и регистрации права собственности за покупателем продавцу будет необходимо зарегистрировать свое ранее возникшее право собственности.

3) Кадастровый паспорт.

Ранее требовался техпаспорт БТИ. С 1 марта 2008 года выдают кадастровые паспорта. Это выписка из государственного кадастра недвижимости, содержащая необходимые для государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним сведения об объекте недвижимости. Внесенные в кадастр сведения предоставляются в течение не более десяти рабочих дней со дня получения органом кадастрового учета соответствующего запроса.

4) Квитанция об оплате государственной пошлины за регистрацию договора и перехода права собственности.

5) Договор купли-продажи жилого помещения. Договор купли-продажи составляется в простой письменной форме. Стороны могут обратиться за помощью в юридическое агентство, либо к нотариусу. Но за нотариальное удостоверение договора купли-продажи придется заплатить государственную пошлину, которая может значительно облегчить карманы.

За удостоверение договоров, предметом которых является отчуждение недвижимого имущества (земельных участков, жилых домов, квартир, дач, сооружений и иного недвижимого имущества), государственная пошлина у нотариуса составляет: детям, в том числе усыновленным, супругу, родителям, полнородным братьям и сестрам – 0,3 процента суммы договора, но не менее 300 рублей; другим лицам в зависимости от суммы договора: до 1 млн. рублей – 1 процент суммы договора, но не менее 300 рублей; от 1 млн. 1 рубля до 10 млн. рублей включительно – 10 тыс. рублей плюс 0,75 процента суммы договора, превышающей 1 млн. рублей; свыше 10 млн. рублей – 77,5 тыс. рублей плюс 0,5 процента суммы договора, превышающей 10 млн. рублей.

При исчислении пошлины принимается сумма договора, указанная сторонами, но не ниже оценочной (подпункт 5 п. 1 ст. 333.25 НК). То есть это может быть инвентаризационная стоимость здания (БТИ), кадастровая стоимость земли (Роснедвижимость), также оценку имущества могут произвести коммерческие оценщики.

Могут понадобиться и другие, дополнительные документы.

Например, если квартира является совместной собственностью мужа и жены, то для ее продажи необходимо заручиться нотариально удостоверенным согласием второго супруга. И при этом совершенно не важно, на кого из супругов оформлена недвижимость. Если жилое помещение было куплено во время брака супругов, оно считается совместной собственностью, если, конечно, между ними не заключен брачный договор, которым установлен иной режим имущества.

Разрешение на продажу от органа опеки и попечительства, обращаться за таким разрешением необходимо в следующих случаях: во-первых, если собственником жилого помещения является несовершеннолетний гражданин. В данном случае необходимо соблюдение норм по метражу, ребёнок должен быть наделен собственностью, но не менее чем ему принадлежит в продаваемом объекте.

Во-вторых, если собственником квартиры является недееспособный или ограниченно дееспособный гражданин.

Обращаем внимание, что крайне важно собрать все документы и выполнить другие формальности до того, как вы начнете показы. Покупатель должен видеть, что сделка юридически подготовлена, и ему не придется ждать, пока вы выпишитесь, оплатите услуги ЖКХ или оформите кадастровый паспорт.

2. Подготовка объекта к продаже

Параллельно со сбором документов мы рекомендуем Вам подготовить объект к показам. Для этого существует ряд нехитрых способов, которые могут сыграть важную роль в скорейшем завершении сделки. Квартиру или дом необходимо привести в порядок, оставив минимум мебели (в случае если вы там проживаете) и личных вещей: фотографий, различных аксессуаров и т.д. Если вы там не проживаете, избавьтесь от мебели совсем, т.к. это позволит зрительно расширить пространство, что важно для малогабаритных помещений. Также нужно проветрить помещение перед показом, а еще лучше наполнить воздух комнат приятным ароматом: заварите кофе или разложить апельсиновые корки. Освещение тоже важно, светлые комнаты кажутся больше. Поставьте более яркие лампочки в затемненных коридорах и комнатах, например, лампочку 40Вт поменяйте на 100Вт. Не повредит и небольшой косметический ремонт: если он нужен, то лучше его сделать. В многоквартирных домах нелишней будет и уборка в подъезде. Вам это может практически ничего не стоить, но для покупателя это станет свидетельством того, что будущие соседи - чистоплотные и аккуратные люди. Назначая встречу, хорошо подумайте, в какое время дня лучше это сделать. Если у вас красивый вид из окна, пригласите на просмотр днем, если за окном труба котельной или не очень ухоженный внутренний двор, то вечером. Эти детали помогут сформировать положительный образ вашей квартиры в сознании потенциального клиента, психологическая мотивация может стать решающей при выборе жилого объекта.

3. Выставление на продажу и показы

Первое, что Вы должны сделать – определить стоимость вашего жилья. Для этого необходимо провести целенаправленное маркетинговое исследование рынка недвижимости. Оцените местоположение района в городе, инфраструктуру, качество жилого дома, состояние квартиры и многое другое. Затем изучите цены на аналогичные объекты на рынке, и только после этого вы поймете, какую цену можно просить за ваше жилье, чтобы не продешевить. Назначать цену выше среднерыночной мы не советуем, квартира или дом рискуют надолго «зависнуть» на рынке, что может помешать Вашим планам.

После того как Вы определились с ценой, разместили объявление в газете или интернете, пойдут звонки как от риэлторов, так и частных лиц. Будьте готовы отвечать на одни и те же вопросы несколько раз в день. Согласовывайте время показов так, чтобы было удобно Вам, и не удивляйтесь, если кто-то не придет. У людей часто меняются планы, и не у всех есть возможность сообщать об этом. Поэтому наберитесь терпения и ждите своего покупателя. Должно пройти время прежде, чем вы научитесь отличать «альтернативщиков» и покупателей с деньгами, как стоит вести себя с разными типами покупателей, с кем стоит идти на торг, а в каких случаях стоит держать планку.

4. Получение оферты

Также мы советуем взять у потенциального покупателя оферту в письменном виде. Оферта – это предложение покупателя приобрести Ваш объект по определенной цене. Имейте в виду, что данный документ не имеет существенной юридической силы: в случае отказа покупателя, давшего оферту, вы не сможете ничего с него истребовать. Однако для Вас это может стать наглядным подтверждением намерений одного клиента, в случае если другой попытается сбить цену. Более того, оферта может способствовать организации «мини-аукциона» на Вашу квартиру. Претенденты не только перестанут торговаться, а в случае крайней заинтересованности предложат большую цену. Не забывайте и о психологическом эффекте, подписанная бумага невольно к чему-то обязывает.

5. Подписание предварительного договора купли-продажи

Договорившись о цене и прочих условиях сделки, вы готовы взять у покупателя задаток. Прежде чем это сделать, подпишите предварительный договор купли-продажи, в котором предусмотрите следующее:

1. В договоре или дополнительном соглашении к нему надо указать цену приобретаемой квартиры или комнаты.

2. Если из текста договора не следует, что внесенная денежная сумма (задаток, аванс, предоплата или другое) входит в стоимость квартиры, необходимо записать в договор: «Внесенная сумма входит в стоимость приобретаемой квартиры или комнаты».

3. В договоре необходимо указать сроки снятия с регистрационного учета и передачи квартиры по акту.

4. Внести дополнение: «Оплата квартиры или комнаты производится через депозитарий банка (указать название банка и адрес), удостоверение договора купли-продажи квартиры или комнаты производится нотариусом (указать фамилию, имя и отчество, адрес) или в простой письменной форме».

5. Внести дополнение: «День проведения сделки назначается по взаимному согласию сторон».

6. Внесение задатка

Следующий шаг- внесение продавцу некоторой суммы, называемой задатком или авансом. Необходимо различать эти два понятия.

В отличие от задатка, аванс не является гарантией исполнения обязательства, и это его главное отличие. Аванс в любой момент может быть истребован назад или возвращен, его внесение не обязывает стороны заключить договор купли-продажи, а соглашение об авансе может быть расторгнуто без всяких последствий для сторон.

Задаток – это денежная сумма, выдаваемая одной из сторон другой в счет причитающихся с нее по договору платежей в доказательство заключения договора и обеспечения его исполнения. В отличие от аванса задаток является одним из законодательно закрепленных способов обеспечения обязательств. Передача и

получение задатка регулируются ст. 380-381 ГК РФ. Соглашение о задатке независимо от суммы должно быть совершено в письменной форме.

Согласно ГК РФ при нарушении «договора задатка» для сторон наступают следующие последствия:

- если виноват задаткодатель – деньги ему не возвращаются;

- если обязательств не исполнил задаткополучатель – возвращает задаток в двойном размере;

- если обязательство не исполнено по соглашению сторон, либо вследствие невозможности исполнения – задаток возвращается задаткодателю без последствий для обеих сторон.

Какой из этих видов предоплаты использовать в своей сделке решать Вам. С момента подписания предварительного договора купли-продажи и внесения задатка поиски покупателя прекращаются.

7. Подписание договора купли-продажи

Теперь, когда все оговорено, приступайте к оформлению договора. В этом документе обязательно должны быть следующие данные:

1. ФИО продавца и покупателя. Необходимо полностью написать фамилию, имя, отчество продавца и покупателя, указать дату рождения, паспортные данные, место жительства и т. д.

2. Предмет договора. Как гласит Гражданский кодекс РФ, в договоре должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю. То есть необходимо наиболее четко описать предмет договора (этажность дома, этаж квартиры, общую площадь, адрес расположения, реквизиты правоустанавливающих документов и т. д.). При отсутствии этих данных соответствующий договор считается незаключенным.

3. Стоимость жилого помещения. Если в договоре не будет указана стоимость жилого помещения, то он считается незаключенным. Кроме того, нужно помнить, что в России денежные обязательства должны быть выражены в рублях (ст. 140 ГК РФ). В договоре может быть предусмотрено, что оплата производится в рублях, эквивалентных определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах.

4. Сведения о лицах, которые сохраняют право пользования жилым помещением после его продажи. Они не являются собственниками жилья, но выселить их все равно невозможно! Если в квартире есть такие, то это должно быть отражено в договоре, в противном случае сделка будет считаться незаключенной.

Ставя подпись на договоре купли-продажи, помните, что российское законодательство предусматривают не менее 15 оснований для признания сделки недействительной, а именно:

1. Договор купли-продажи не соответствует закону.

2. Нарушены права несовершеннолетних.

3. В сделке участвовало неуполномоченное лицо (лжедоверенность).

4. Совершение сделки юридическим лицом вне пределов его правоспособности или неуполномоченным представителем.

5. Отсутствие согласия супруга на совершение распорядительных действий по совместно нажитому имуществу.

6. Подделка правоустанавливающих документов или изготовление фальшивых.

7. Совершение уголовно наказуемых деяний с целью завладения имуществом.

8. Переоформление недвижимости, полученной в результате насильственных действий, на подставных лиц.

9. Сделка является мнимой или притворной. Например, вместо договора купли-продажи комнаты в коммунальной квартире оформляется договор дарения.
10. Переоформление недвижимости на подставное лицо с целью уклонения от ареста имущества.
11. Продавец или покупатель ограничены судом в дееспособности.

12. Продавец или покупатель признаны недееспособными.

13. Совершение сделки в состоянии алкогольного, наркотического (токсического) опьянения, в болезненном состоянии.

14. Договор заключен под влиянием обмана, заблуждения.

15. Кабальная сделка, когда договор заключен при стечении тяжелых обстоятельств на невыгодных условиях.

16. Одна из сторон в сделке — несовершеннолетний, то есть ребенок до 18 лет, без соответствующего разрешения.

Будьте осторожны и проверьте личность вашего покупателя!

8. Передача денежных средств за жилой объект

Когда все юридические формальности пройдены, и пора вносить денежные средства за объект недвижимости, покупатель и продавец должны договориться о том, какая цена квартиры будет стоять в договоре купли-продажи, и зафиксировать эту договоренность. От этого зависит налогообложение по сделке.

Далее необходимо договориться о способе передачи денег. Их много: наличными из рук в руки, наличными через депозитарную ячейку, банковским переводом, безналичным способом через аккредитив. Один из наиболее надежных вариантов передачи наличных денег – ячейка в банковском депозитарии.

Ячейка арендуется на время, превышающее срок гос. регистрации сделки купли-продажи. В договоре аренды ячейки указывают условия доступа к ней. В первый день доступ к ячейке имеют и продавец, и покупатель – для того, чтобы положить туда деньги. Затем доступ для покупателя блокируется и возобновляется только в последние дни общего срока аренды ячейки (стороны самостоятельно определяют количество дней для покупателя, обычно - 3-5 дней), когда покупатель может забрать свои деньги, если сделка по каким-то причинам не состоялась. Продавец же может попасть в ячейку только после предъявления зарегистрированного договора купли - продажи - квартиры. Удостоверьтесь, что деньги не фальшивые и закажите их проверку.

9. **Регистрация договора купли-продажи и оформление права собственности**

Дальше вместе с покупателем вы обращаетесь в территориальный орган Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (в просторечии регистрационную службу) по месту нахождения недвижимого имущества. Договор купли-продажи жилого помещения подлежит обязательной регистрации, и вступает в силу только с момента государственной регистрации. Продавец и покупатель подают на регистрацию заявление и все необходимые документы, взамен получают расписку о приеме документов. В расписке будет указан срок окончания регистрации.

Обычно в течение месяца должны зарегистрировать право собственности и договор купли-продажи. В случае ипотечной сделки регистрация происходит за 5 дней. Если у регистратора не будет оснований для приостановления или отказа в регистрации, то в назначенную дату покупатель получит на руки: зарегистрированный договор и свидетельство о праве собственности.

Когда все формальности улажены, а денежные средства получены, можете вздохнуть спокойно. Но только представьте себе, что всех этих трудностей можно было бы избежать, просто обратившись за помощью к нашим специалистам. Всего один телефонный звонок избавит Вас от головной боли, лишних подозрений и ненужных трат. Сбор и проверка необходимых документов, оформление договора купли-продажи, подача документов в регистрирующий орган, помощь во взаиморасчетах, контроль за физическим и юридическим освобождением недвижимости – всё сделает Ваш Агент.

Продать квартиру с профессионалами – легко !