

Без права на ошибку

Для большинства людей покупка или продажа квартиры — самая крупная сделка в жизни. Чтобы она же не стала самым большим провалом, следует знать некоторые нюансы

Сложные и непонятные законы, юридические тонкости, большие суммы — многие сталкиваются с этим впервые и не знают, как поступить правильно.

За время многолетней работы юристом в тверской компании «СовИнвест» я убедился, что клиенты при совершении сделок с недвижимостью допускают одни и те же ошибки.

Нужно понимать, что обмануть законы экономики не так-то просто. Ситуация такова, что предложение превышает спрос, а люди думают очень долго, перед тем как совершить сделку, и никуда не хотят торопиться, ожидая лучшего момента. И в то же время продавец должен привлечь потенциального покупателя действительно интересным и выгодным предложением.

И не всегда под словом «интересно» мы подразумеваем «недорого». Даже малогабаритная квартира в современном доме может быть продана быстро, если она расположена в хорошем рай-

оне, с развитой инфраструктурой, недалеко от остановок общественного транспорта.

По сравнению с такой площадью продажа четырехкомнатной квартиры в неблагополучном районе может затянуться надолго, даже если установить цену ниже рыночной.

Для начала определитесь, сколько реально стоит ваша квартира (с правильными подсчетами поможет риелтор), а потом решите для себя, насколько вы можете скорректировать эту цену и какую предложить скидку.

По мнению специалистов, даже снижения на 10%, как правило, достаточно. Уступать в цене можно постепенно, шаг за шагом, возможно, вам удастся найти потенциального покупателя и на 5%-ную скидку, а затем при необходимости закрепить его уверенность и поторгаться еще немного.

В большинстве случаев в лице агентства недвижимости следует искать не покупателя, а партнера, который способен продать вашу квартиру. В такой ситуации задача профессионального агентства — обеспечить максимально эффективную рекламу и установить цену, которая поможет найти будущего покупателя в срок.

Мы убедительно не рекомендуем терять время и пытаться само-

стоятельно найти покупателя.

Даже при удачном стечении обстоятельств не каждый может обеспечить необходимую удачную сделку: кому-то нужны субсидии, а кому-то — ипотечный кредит, на рынке всегда мало клиентов с «живыми деньгами». Только риелтору по силам найти такого клиента, тогда процесс оформления сделки с недвижимостью и момент получения денег не будут затягиваться на неопределенно долгий срок.

На каком этапе можно потратить драгоценное время?

Следует отметить, что длительность сделки часто зависит не только от ситуации на рынке недвижимости, но и от самого продавца. Как показывает практика, многие желающие выгодно продать жилплощадь иногда не имеют полного пакета документов, а в результате сами тормозят процесс.

Часто продавцы забывают заранее получить согласие на сделку от супруга, отказ соседей (если продается комната в коммуналке) от преимущественного права покупки доли жилья, остаются «забытыми» неулаженные вопросы с органами опеки и попечительства, если в квартире проживает несовершеннолетний.

— Присмотритесь все вопросы заранее, чтобы не задерживать

СовИнвест
ГРУППА КОМПАНИЙ
НЕДВИЖИМОСТЬ
ИНВЕСТИЦИИ
ЛОГИСТИКА
ПРАВО

скидка 10%
предъявителю купона

Тел.: (4822) 63-12-33, 8-800-550-01-02
Адрес: г.Тверь, ул. Советская, 54
г.Тверь, Тверской пр-т, 9
info@sovinvest.org www.SovInvest.pf

процесс оформления сделки. Желательно, если вы также заранее получите технический и кадастровый паспорт объекта, в случае если жилье заинтересует ипотечного заемщика, — комментирует Андрей Гусев.

Не забывайте и об элементарных правилах, предпродажную подготовку квартиры еще никто не отменял. Помещение должно находиться не просто в приличном, а в идеальном состоянии, чтобы у потенциального покупателя не возникало мыслей о том, что в квартиру придется вкладывать дополнительное время и средства на серьезный ремонт.

Как только вы найдете покупателя, соберите все необходимые документы, организуйте и прове-

дите сделку, не экономя на услугах юриста. Не снимайте квартиру с продажи после получения положительного решения о покупке квартиры. Важно закрепить договоренность в письменном виде, а еще лучше — получить от покупателя некоторую сумму задатка, чтобы этим самым обозначить серьезность намерений обеих сторон.

Правильное составление договора, его подписание, внесение задатка, заключение договора с передачей ключей, подписание передаточного акта — все эти моменты требуют юридической грамотности и особого внимания специалистов.

Андрей ГУСЕВ,
юрист компании «СовИнвест»

ПРИЛАВОК

Стоимость продуктов питания в Твери на 20 марта 2013 года

(в скобках указан рост/снижение цен в рублях по сравнению с 13 марта 2013 года)

Наименование товара	Единица измерения	Стоимость на рынке «Локомотив» (привокзальная пл.) / руб. за единицу товара	Стоимость в супермаркете «Апельсин» (ул. Левитана) / руб. за единицу товара	Стоимость в гипермаркете «Карусель» (ул. Коминтерна) / руб. за единицу товара
Хлеб черный «Дарницкий» (Тверь)	1 шт.	23.00	21.05	19.70 (+0.80)
Хлеб белый «Нарезной» (Тверь)	1 шт.	23.00	22.10 (+1.71)	18.60 (+1.00)
Картофель (свежий)	1 кг	22.00 (+6.00)	11.20	17.30 (-2.60)
Макароны «Макфа»	450 г	38.00	29.53	33.99
Свинина (окорок)	1 кг	160.00	-	296.00
Огурцы	1 кг	85.00 (-12.00)	82.50	178.50 (+86.51)
Помидоры	1 кг	85.00	87.20	83.00
Яблоки «Голден»	1 кг	60.00 (-15.00)	74.80 (-1.10)	65.90 (-4.10)
Бананы	1 кг	45.00	41.00 (+3.80)	38.10 (+9.20)
Мандарины	1 кг	65.00	44.50 (-0.10)	-
Яйца куриные (1 категория)	1 десяток	40.00	38.21	35.90 (-1.10)
Соль	1 кг	15.00	8.64	7.80 (-0.10)
Сахар	1 кг	35.00	28.31	27.90 (+1.20)
Масло «Золотая семечка» (рафинированное)	1 л	70.00 (-3.00)	-	76.90 (-1.50)
Молоко «Простоквашино» отборное пастеризованное 3,4%	1 л	41.00	42.86	40.90

За неделю в анализируемых торговых предприятиях Твери изменилась стоимость некоторых овощей и фруктов. Подешевели яблоки «Голден» — в среднем на 9%, а бананы в магазинах подорожали в среднем на 21%. Также цена за 1 кг огурцов на рынке снизилась на 12%, а в «Карусели», наоборот, повысилась почти вдвое (на 94%).



Развивай IT-бизнес на выгодных условиях!

1С-Отчетность

Сдача отчетности прямо из программ «1С»

ФСС ФНС ПФР Росстат

Чем удобна «1С-Отчетность»:

- Отчеты отправляются прямо из программ «1С:Предприятия 8»
- Не нужно использовать дополнительные программы для сдачи электронной отчетности.
- Уведомления контролирующих органов приходят в программу.
- Стоимость 3 600 р. в год включает все возможности сервиса; **пользователям ИТС ПРОФ (одно юр.лицо) бесплатно.**

Приобретайте «1С-Отчетность» у аккредитованных партнеров:

- «Компьютерный аудит»: (4822) 52-21-73
- «Айрин-Аудит»: (4822) 77-96-88
- «СДД»: (4822) 71-01-11
- ВЦ «Монолит» (ИП Устиненко С.И.): (48232) 3-37-37
- ГК «Информационные решения»: (4822) 75-03-31
- «Взлет Консалт»: (4822) 60-10-30
- «Боцман»: (4822) 45-17-60
- «КГ КБС»: (4822) 63-16-00
- «Бизнес-Алгоритмы»: (4822) 33-08-78
- «Компания ОМНИТЕК»: (4822) 75-10-05
- «ЧиП»: (961) 016-55-57
- «Визард-С»: (4822) 34-91-93
- «НАВИГАТОР»: (4822) 68-02-26
- «ОКСИ»: (4822) 57-77-31
- «ВЕРТ-автоматизация»: (4822) 57-72-27
- «Профи»: (4822) 77-65-07
- «ТК Тверь Ай Ти»: (4822) 50-77-79
- «ИТ-Консалтинг» (ИП Кожевников Д.В.): (48268) 2-17-77



«1С-ГЭНДАЛЬФ» — региональный дистрибьютор фирмы «1С»

По вопросам приобретения ПП «1С» и партнерства в г. Тверь и Тверской области обращайтесь: Набережная Афанасия Никитина, 72, тел./факс: (4822) 52-00-48, 52-40-53, e-mail: zakaz-tver@1cgendalf.ru

www.1c-gendalf.ru