



САМАЯ АКТУАЛЬНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ

2016

Как продать или купить квартиру, комнату, дом



Ипотека: все «за»
и «против»



Использование
материнского капитала
с умом



Выгодная продажа
комнаты или квартиры

Справочник для населения

Мария Кузьмина

**Как продать или купить
квартиру, комнату, дом**

«АСТ»

2016

УДК 347.6
ББК 67.404.5

Кузьмина М. В.

Как продать или купить квартиру, комнату, дом /
М. В. Кузьмина — «АСТ», 2016 — (Справочник для
населения)

ISBN 978-5-17-098122-9

Хоть раз в жизни каждая семья сталкивается с решением жилищного вопроса. Продажа или покупка недвижимости – это сложный и ответственный момент в жизни, к которому стоит серьезно подготовиться. Немногие смогут быстро и четко сформулировать свои пожелания и требования к жилью или провести правильную предпродажную подготовку квартиры или дома. О таких нюансах как будущие соседи вообще мало кто задумается заранее. А ведь хочется провести сделку на наиболее выгодных условиях и предусмотреть все «подводные камни». В книге вы найдете ответы юриста на самые важные вопросы, а также комментарии к действующему законодательству. Прочитав данную книгу, вы сможете не только грамотно оформить сделку с недвижимостью, но и сэкономите деньги, время и нервы.

УДК 347.6
ББК 67.404.5

ISBN 978-5-17-098122-9

© Кузьмина М. В., 2016
© АСТ, 2016

Содержание

Вступление	6
Часть 1. Наша квартира: покупаем-продаем	7
Обзор: общие рекомендации	7
«Сарафанное радио», самостоятельно работающий риелтор или компания – на выбор	7
Сформулируйте свои пожелания и требования к жилью	8
Покупаем квартиру: на что обратить внимание при покупке	10
Как не купить «кота в мешке»	10
Не надо бояться ипотечного кредитования	10
Можно и нужно использовать сертификаты	12
Материнский капитал тоже должен на вас работать	13
Перед покупкой познакомьтесь с будущими соседями	13
Продаем квартиру: как провести предпродажную подготовку	15
Как продать с выгодой комнату или квартиру	15
Как отличить потенциального покупателя от перспективного	15
Почему квартира не всегда продается быстро	16
Законодательная база	17
Вопросы читателей – ответы юриста	19
Часть 2. Наш дом: покупаем-продаем	23
Обзор: общие рекомендации	23
Для дома важен не фасад	23
Кровля и чердак	23
Стены, окна и двери	23
Цоколь дома и погреб	23
Системы отопления, газоснабжения и водоотведения	23
Сливная яма и надворные постройки	24
Законодательная база	25
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Мария Кузьмина

Как продать или купить квартиру, комнату, дом

© Кузьмина М. В., 2016

© ООО «Издательство АСТ», 2016

Вступление

Миллионы людей в России сейчас имеют жилье на праве собственности. Случаев, когда человек со своей семьей проживает на служебной или государственной (муниципальной) жилой площади, с каждым годом становится все меньше. Мы радуемся, купив хорошую квартиру, и зачастую годами отказываем себе во всем ради того, чтобы обеспечить достойным жильем своих детей. Квартирный вопрос, испортив не только москвичей, остается актуальным для большинства из нас.

Квартирный вопрос подразумевает не только наши операции непосредственно с квартирами – купили, продали, получили в наследство, – но и с домами так называемого частного сектора.

Многие люди сейчас стремятся выбраться из многоэтажек и переселиться в собственный дом, желательно с земельным участком, чтобы совместить городские удобства с дачными удовольствиями, порадовать свою семью натуральной пищей, выращенной в своем огороде.

При этом часто бывает так, что люди хотят поменять регион своего проживания – перебраться в местность с более теплым климатом, например, или поближе к своим родственникам, которые давно переехали.

При покупке-продаже квартиры или дома мы сталкиваемся с множеством подводных камней, таких, как оформление документов, осмотр жилья, а иногда и с нечестностью продавцов (либо покупателей). Ошибки, которые мы совершаем, проводя операции с недвижимостью, скорее естественны, нежели ненормальны. Ведь купить квартиру – не за хлебом сходить, такие покупки мы совершаем редко, отсюда и ошибки.

И, наконец, купив жилье, о котором мечтали, мы обнаруживаем, что не знаем, что, когда и сколько должны за него платить, какие у нас права и что мы просто обязаны делать в качестве собственников...

Всем этим вопросам и посвящена наша книга, которая сориентирует читателей в самых важных, ключевых моментах, возникающих при проведении сделок купли-продажи жилья для того, чтобы вы смогли провести их грамотно и не в ущерб себе, а в радость.

Для удобства читателей эта книга составлена по-новому – вопросы и ответы мы сгруппировали по тематике и ввели в каждый раздел книги. Надеемся, что наш читатель найдет много нового и полезного для себя.

Часть 1. Наша квартира: покупаем-продаем

Обзор: общие рекомендации

«Сарафанное радио», самостоятельно работающий риелтор или компания – на выбор

Сначала нужно поговорить о том, куда обращаться по поводу продажи или покупки комнаты, квартиры либо другой недвижимости. Для простоты понимания давайте проведем классификацию ваших возможностей.

Во-первых, вы можете заняться этим делом самостоятельно – искать подходящие варианты, используя такие возможности, как объявления в газетах, Интернет, «сарафанное радио» и тому подобное. Трудно сказать, сколько времени и сил отнимет у вас этот поиск, возможно, месяцы. Но, если вы не спешите и, в общем, имеете время и силы, можно этим заняться.

Во-вторых, можно обратиться к свободному риелтору – то есть риелтору, работающему самостоятельно, а не в компании. Сразу хотим сказать, что мы ни в коем случае не обвиняем ни в чем людей, которые занимаются куплей-продажей недвижимости для населения, находясь в свободном плавании. И, тем не менее, обратившись к самостоятельно работающему риелтору, которого хорошо не знаете ни вы, ни ваши знакомые, а нашли его случайно или он сам как-то нашелся, вы сильно рискуете. Рискуете нарваться на нестандартную ситуацию, связанную с документами на квартиру, денежными средствами и т. д. Но, если вы твердо решили рискнуть, а заодно и сэкономить деньги, можем дать вам следующую информацию и совет. Информация заключается в том, что свободный риелтор запросит с вас за свои услуги ровно такую же сумму, как и агентство недвижимости. Так что экономия денег на купле-продаже недвижимости через свободного риелтора – это миф. Совет же следующий: с самостоятельно работающим риелтором, как и с агентством недвижимости, вы должны обязательно подписать договор, а еще, прежде чем подписывать, внимательно его прочитать и сразу уточнить все неясные для вас моменты – ДО подписания договора, а не ПОСЛЕ. При этом ни в коем случае и ни при каких обстоятельствах не отдавайте риелтору документы на недвижимость, которую продаете. Отдайте копии нужных документов, а оригиналы оставьте при себе: сохранней будут и вам спокойнее. Это совет проверенный.

В-третьих, существует такой распространенный вариант, как обращение в агентство недвижимости или риелторскую компанию. Плюсы этого действия очевидны: компании имеют свои обширные базы данных по покупке-продаже недвижимости, по межгороду в том числе, и вы в качестве клиента компании сразу получите доступ к этим базам в виде конкретных вариантов продаваемой/покупаемой недвижимости, которые вам предложат. Кроме того, вам предоставят полную информацию по поводу спроса и предложения на недвижимость, существующих на рынке недвижимости в данный момент. Конечно, с риелторской компанией вы тоже в обязательном порядке должны подписать договор, обозначив предвзвешенно все ваши пожелания относительно сделки. При этом вы максимально защищены с точки зрения закона, потому что риелторская компания, в отличие от самостоятельного риелтора, имеет офис, юридический адрес и руководителя. В случае возникновения спорных вопросов вам не придется гоняться за риелтором или гадать, куда же он подевался вместе с вашими документами и вообще так ли его зовут, как он вам представился. В случае сотруд-

ничества с риелторской компанией, официально существующей и функционирующей, вы можете спокойно заниматься своими делами, в то время как компания будет заниматься вопросом вашей недвижимости. И это правильно, потому что во всем цивилизованном мире люди давно не тратят свое время и нервы попусту, а просто поручают решение вопросов специалистам.

Сформулируйте свои пожелания и требования к жилью

Теперь мы поговорим о том, каковы должны быть ваши действия, если вы решили обратиться в риелторскую компанию с целью покупки-продажи недвижимости.

Покупка: важный момент

Схема действий в этом случае, в сущности, чрезвычайно проста. Первым делом вам следует определиться, какое именно жилье вы хотите купить. Сформулируйте для себя предельно ясно и четко, какие условия для вас обязательны, а также какими моментами вы можете пренебречь. Продумать следует несколько вариантов – не нужно загонять себя в какие-то рамки. В случае, если вы не покупаете, а продаете жилье, надо определиться с вопросом, какие коммуникации требуют ремонта перед продажей.

Вторым шагом должно стать решение, в какую именно риелторскую компанию вы будете обращаться. Таких компаний существует много, а значит, вы имеете хороший выбор. И прежде чем этот выбор сделать, соберите всю доступную для вас информацию о разных компаниях. Можно расспросить своих знакомых, родственников или коллег на работе – это как раз тот самый случай, когда «сарафанное радио» принесет несомненную пользу, а можно заглянуть в Интернет или в газеты: посмотреть, у какой компании самая обширная база недвижимости и какие варианты предлагаются, а заодно и отзывы почитать. Чем больше вы соберете информации, тем легче вам будет сделать свой выбор компании.

Ваше третье действие – обращение в выбранную вами компанию. Просто позвоните туда для начала и поинтересуйтесь, когда будет удобно приехать в офис и какие документы желательно взять с собой. Ну а потом вам надо будет ясно и четко озвучить те самые условия и требования, которые вы сами для себя определили. Риелторы гораздо быстрее смогут заняться практическим решением вашего вопроса, когда вы точно знаете, чего хотите. Если вы продаете квартиру, вас посетит риелтор и оценит общее состояние квартиры, чтобы определить рыночную стоимость. При этом риелтор расскажет вам, как вы должны провести предпродажную подготовку вашей квартиры, т. е. что конкретно вам следует заменить или починить. К этим советам стоит прислушаться и последовать им, ведь риелторы – люди опытные, которые знают, какие особенности могут существенно понизить стоимость жилья, а какие – наоборот, повысить. И раз вы собрались продавать свое жилье, просто проведите тот мелкий ремонт, какой вам посоветуют.

Продажа: важный момент

Продажу жилья может значительно ускорить такое действие, как предоставление фотографий этого самого жилья. Любой маркетолог знает, что фотографии привлекают гораздо больше внимания потенциальных покупателей, нежели просто сухой текст, по принципу «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». Так что в ваших интересах использовать возможность привлечь больше покупателей с помощью фото. Бойтесь, что привлечете не только покупателей, но и других лиц (нежелательных)? Этот вопрос решается просто. Чтобы исключить такой риск, надо фотографировать не предметы обстановки вашей квартиры, а расположение окон, дверей и прочего «недвижимого» имущества, то есть того, которое и

будет интересовать покупателя. Состояние стен или потолков квартиры нежелательных лиц, в отличие от потенциального покупателя, просто не заинтересует.

И последнее, что хотелось бы добавить. Сделка с недвижимостью – дело серьезное и, как правило, сопровождается «нервами» и другими эмоциональными проявлениями. Так вот, желательно, чтобы все стороны, принимающие участие в сделке, помнили о том, что эти самые эмоциональные проявления могут показаться неуместными другим участникам сделки. Надо подходить к делу по-деловому, а эмоции можно выплеснуть по завершении сделки. Но пусть это будут совсем другие эмоции – положительные!

Покупаем квартиру: на что обратить внимание при покупке

Как не купить «кота в мешке»

Вообще «кот в мешке» – это такая философская категория, что-то вроде спама, которая встречается практически в любой сфере нашей жизни. Если же мы говорим конкретно о покупке недвижимости, то возможных «котов» можно классифицировать по группам, а назвать их в нашем случае можно более корректно – это лица, которые могут претендовать на регистрацию и проживание в квартире.

Одна группа таких лиц – это студенты. Студент может учиться в другом городе и, соответственно, иметь временную регистрацию по месту учебы. То есть по месту постоянной прописки он числится выбывшим и в документах может не фигурировать. Вы приобретете такое жилье, а через некоторое время этот студент может прибыть по месту постоянной регистрации – в вашу новую квартиру. Потому что никто не лишил его права иметь постоянное, а не временное место жительства, а таковым и является ваша квартира. Что будете делать, решать вам, но лучше не попадать в такую ситуацию вообще.

Другая группа лиц – это военнослужащие, проходящие срочную службу в рядах Вооруженных сил. Они приписаны по месту прохождения службы и так же, как студенты, по окончании срока своей службы имеют право прибыть на место постоянной регистрации.

Следующая группа – это лица, отбывавшие, а точнее, уже отбывшие срок в местах лишения свободы, которые также могут вернуться на свою прежнюю жилую площадь.

Последнюю группу мы бы обозначили как «прочие лица». Дело в том, что наша жизнь многогранна и непредсказуема, и никто не может знать, какие обстоятельства имелись в жизни людей, у которых вы приобретаете квартиру. А результат всегда один – у вас появляется проблема, которую очень трудно разрешить. И способ избежать такой проблемы тоже один – обратитесь к специалистам не после, а до покупки квартиры для проведения полной проверки и получения сведений обо всех лицах, которые могут иметь отношение к покупаемой квартире.

Не надо бояться ипотечного кредитования

Слово «ипотека» для многих из нас остается малоизвестным понятием и этим пугает. Мы где-то когда-то слышали, что человек, который оформил ипотечный кредит, теперь должен выплачивать деньги банку – очень много и очень долго. Тот факт, что до оформления ипотеки этот самый человек годами жил в съемной квартире, а теперь живет в своей собственной, мы как-то упускаем из вида. Ну и, конечно, играет роль наша извечная привычка жаловаться – денег, мол, нет.

А если обратить внимание, то окажется, что и до оформления ипотечного кредитования этот человек тоже жаловался, что ему не хватает денег. Он в красках расписывал, как дорого снимать жилье и как при этом он устал бояться, что его в любой момент могут попросить съехать со съемной квартиры, причем в ультимативной форме, а у него маленькие дети и больная мама.

Теперь этот человек, купив квартиру с помощью ипотеки, продолжает жаловаться на финансовые трудности. Что изменилось? Вроде и ничего, за исключением одного очень важного момента – исчез страх оказаться на улице. Собственник жилья уже не боится, что его попросят освободить квартиру и переселиться куда угодно за отсутствием другого жилища.

Договор ипотечного кредитования с банком включает в себя многие условия, в том числе и разные жизненные обстоятельства, которые для кого-то могут стать форс-мажорными. Заключив договор с банком и заселившись в собственную квартиру, можно начать потихоньку радоваться жизни и отвыкать от такой привычки, как жалобы на отсутствие денег. Конечно, денег от этого не прибавится, но зато прибавится уверенность в завтрашнем дне и крыше над головой.

И если вы тоже хотели бы оформить ипотечное кредитование для покупки своей квартиры, нужно сделать следующее. Не знаете, что такое ипотека? Читайте о ней, получайте всевозможную информацию – в прессе, в Интернете, в библиотеке, наконец. Когда вы получите ясное представление о том, что это такое, вас перестанет пугать непонятное. Вы узнаете о том, что цивилизованный мир давно пользуется ипотекой для приобретения собственного жилья, и захотите к этому миру присоединиться.

Если посчитать, сколько денежных средств уходит на оплату съемного жилья, или вспомнить, сколько неудобств причиняет проживание в тесноте с родителями или соседями, то получится, что ипотека – это доступный способ качественно улучшить свою жизнь, причем достаточно быстро.

Что для этого требуется? Для начала просто сходите в банк или риелторскую компанию и поговорите со специалистами. Вам подробно расскажут, каковы именно ваши шансы оформить ипотечное кредитование. Кроме того, вы узнаете, какие справки и документы для этого требуются, а также прикинете, какую сумму ежемесячно вам придется платить банку, – то есть вы получите полное представление об ипотечном кредитовании применительно к вам и вашей семье, и тогда, владея предметом, вы уже не будете бояться страшного непонятного термина.

В компании вам могут помочь не только словом, но и делом, потому что многие банки сотрудничают с крупными риелторскими компаниями. Скорее всего, от вас потребуются только выбрать себе квартиру сообразно своим потребностям и возможностям, а все остальное специалисты компании сделают для вас сами, и вам не придется тратить свое время на посещение инстанций с целью сбора справок и документов.

Конечно, можно не пользоваться ипотечным кредитованием, а просто копить деньги на покупку квартиры. Но мы живем в такое время, что никогда не знаем, что может приключиться завтра с нашими накоплениями, и откладывание денег в «кубышку» сейчас гораздо более рискованный шаг, нежели оформление ипотеки. Покупка квартиры с использованием ипотечного кредитования – это хорошее применение денежных средств.

Можно и нужно использовать сертификаты

Сертификаты на приобретение жилья давно и прочно вошли в нашу жизнь. Государственный жилищный сертификат (ГСЖ) – очень хорошая вещь, которая дает нам возможность обзавестись собственным жильем в короткий срок и без особых финансовых затрат. Мы все знаем, что сертификаты бывают разными – например, по программе, известной как «Молодая семья». Есть военная ипотека для военнослужащих, которая имеет свои особенности, но конечным итогом ее использования также является приобретение собственного жилья. Есть сертификаты для других категорий граждан, но все виды этих сертификатов объединяет одно, а именно то, что они очень для нас полезны и мы порой годами ждем их получения. Сертификат – это шанс, который вы получили и можете использовать на благо своей семье. Никаких особенных трудностей для того, чтобы улучшить с его помощью свои жилищные условия, возникнуть не должно.

Если у семьи имеется такой сертификат, часто возникает вопрос: а что делать дальше? Ведь надо и подходящее жилье себе найти, и документы оформить. Процесс долгий и трудоемкий, а беготни сколько! На самом деле все не так трудно и не так долго и бегать при этом тоже совсем необязательно. Понятно, что человеку, никогда не занимавшемуся покупкой квартиры с помощью сертификата, страшно вато браться за это дело. Бояться тут нечего, надо просто прийти на консультацию к специалистам.

Выбираете подходящее для себя время, приходите и рассказываете, какой у вас сертификат и какое жилье вы хотите. Вот, в сущности, и все. Дальнейшее – дело специалистов. И жилье подобрать помогут, и документы оформить как надо. Можно перестать волноваться и жить спокойно, зная, что в скором времени вас ждут приятные хлопоты, связанные с переездом.

Теперь немного подробнее о том, чем конкретно могут вам помочь специалисты в сфере недвижимости.

Во-первых, вы сможете получить бесплатную консультацию по всем вопросам, которые появились у вас в связи с получением сертификата и желанием использовать его в качестве оплаты для покупки достойного жилья для вас и вашей семьи. Вопросы эти появятся не только в момент получения сертификата, но и на всем протяжении процесса его превращения в квартиру. Явление вполне нормальное, учитывая то обстоятельство, что в любом новом деле требуется опыт. У специалистов такой опыт есть.

Во-вторых, для вас организуют правильный подбор вариантов такого жилья и обеспечат возможность просмотра этих вариантов в удобное для вас время, а также помогут провести переговоры с продавцами жилья. Вы можете сами участвовать в переговорах, а можете просто поручить это специалистам – здесь все зависит от вашего желания и наличия свободного времени.

В-третьих, когда вариант, устраивающий вас, окончательно вами определится, вам окажут помощь в сборе, подготовке и оформлении всех необходимых документов для совершения сделки. Если вам некогда этим заниматься, вы можете также поручить это специалистам, которые профессионально и квалифицированно проведут всю подготовительную работу по сделке. Кроме того, вам обеспечат полное сопровождение вашей сделки до момента ее совершения.

В-четвертых, в такой важный момент, как подписание самого договора купли-продажи и его последующая государственная регистрация, специалисты тоже будут рядом с вами и проследят, чтобы сделка завершилась должным образом и никакие препятствия не испортили вам настроения при покупке квартиры, которую вы и ваша семья, возможно, долго ждали.

Материнский капитал тоже должен на вас работать

В отличие от ипотеки, понятие материнского капитала стало для нас привычным и знакомым. Мы знаем, что можем потратить его на покупку жилья для своей семьи, на образование для наших детей или на мамину пенсию.

Капитал должен работать. И если вы, родив второго ребенка, получили право на материнский капитал, значит, надо задуматься о том, как заставить ваш капитал на вас работать применительно к приобретению жилья.

Дети, безусловно, должны расти в хороших условиях – с этим, конечно, согласятся все родители. Чем лучше условия, которые мы создали для роста и развития наших детей, тем выше шансы детей достичь определенных вершин в их будущей взрослой жизни. Любому ребенку нужно личное пространство, свой безопасный уголок, где ему хорошо. Развиваясь в хороших условиях, в подходящей среде, ребенок легче сможет определиться с выбором своего жизненного пути и сферы деятельности, для которой ему потребуется хорошее, качественное образование. Именно на такое образование и можно потратить материнский капитал.

Но надо помнить, что, во-первых, капитала этого все равно может не хватить, чтобы оплатить образование ребенка полностью, не вкладывая при этом дополнительных денежных средств. А во-вторых, мы не знаем, какое именно образование потребуется нашему ребенку и кем он захочет стать в конечном итоге. Мы ведь хотим самого лучшего для наших детей, но при этом всегда забываем их спросить, а что же они сами считают лучшим для себя?

Ну а вопрос покупки квартиры для проживания семьи никаких споров не вызывает – каждому понятно, что лучше жить в отдельной благоустроенной квартире с отдельной комнатой для детей, чем в коммуналке, общежитии или в родительской квартире в стесненных условиях, где ни о какой детской комнате и речи идти не может.

Поэтому, наверно, самое лучшее применение, какое можно найти для материнского капитала, – купить квартиру прямо сейчас. Не нужно ждать и гадать, какое образование захотят получить наши дети, а можно уже сейчас внести позитивные изменения в свою и их жизнь – изменить условия проживания на более комфортные и достойные. Кроме того, вложив материнский капитал в недвижимость, мы точно его не потеряем, а, напротив, заставим этот капитал работать на себя, ведь недвижимость все время дорожает. В недвижимость можно вкладывать средства без опасений – с этим согласится любой здравомыслящий человек. И, к счастью, этот способ применения материнского капитала не представляет никаких трудностей, как и ипотека, о которой поговорим ниже.

Перед покупкой познакомьтесь с будущими соседями

Сразу нужно сказать следующее: как ни странно, порой наши соседи по подъезду или лестничной площадке играют в нашей жизни даже более значительную роль, чем наши родственники, потому что соседи всегда рядом с нами. Поэтому хорошие соседи – огромное благо. А вот если с соседями не повезло, то они могут серьезно отравить существование – пьяными дебошами, громкой музыкой, скандалами и прочими выступлениями. Всем хорошим соседям, которых мы искренне любим, – уважение и благодарность. А от плохих желательно оградить себя заранее.

Поэтому, если вы определились, какую квартиру покупаете, очень полезно было бы перед покупкой пройти по подъезду, пообщаться с будущими соседями. И если вы поймете, что не все из них вызывают у вас чувство искренней симпатии, тогда, может, стоит

задуматься: обязательно ли вам требуется именно эта квартира? И каким количеством свободного времени вы располагаете для будущих регулярных посещений участкового инспектора полиции, а также какую денежную сумму вы готовы выделить для покупки успокоительных и снотворных средств, которые вам потребуются.

Такие ситуации, как неудачное соседство, разрешить практически невозможно. Хотелось бы, чтобы они вообще не возникали в нашей жизни, поэтому нужно заранее получить возможную информацию о том, с какими людьми предстоит жить бок о бок.

Продаем квартиру: как провести предпродажную подготовку

Как продать с выгодой комнату или квартиру

Квартиру, которую решили продать, любой человек хочет продать с максимальной выгодой для себя. Давайте сразу оговоримся: если вам требуется продать срочно, то в этом случае, конечно, придется сильно уступить в цене и о какой-то большой выгоде для вас речь уже не идет. Но, если вы располагаете временем, тогда у вас есть все шансы продать квартиру за очень хорошую цену, тем более если вы воспользуетесь нашими советами.

Во-первых, подготовьте квартиру к осмотру потенциальными покупателями. Показать надо именно то, что является самым лучшим, ценным и привлекательным. Значит, вам требуется продемонстрировать надежность и прочность продаваемой квартиры. Как это сделать? Нет ничего проще, просто проведите внимательный осмотр квартиры. Сантехника, электропроводка, включая розетки, переключатели, батареи центрального отопления, вентили, трубы и все, что связано с главными системами жизнеобеспечения квартиры, должно быть в порядке. Ну и, конечно, плита, независимо от того, электрическая она или газовая. Посмотрите на все коммуникации вашей квартиры со стороны, как бы чужими глазами, так, как будто это вы пришли ее осмотреть перед покупкой.

Во-вторых, проведя такой осмотр, почините и приведите в порядок все то, что рассматривали и обследовали. Вы не можете перенести квартиру в другой район или изменить этаж, и не в ваших силах прицепить/оторвать балкон, но вам вполне по силам придать вашей квартире достойный вид. А это повысит ее привлекательность в глазах покупателя, а значит, и цену.

Никто не призывает вас скрывать или маскировать недостатки. Поверьте, при внимательном осмотре любая маскировка будет разоблачена, а вы предстанете в очень неприглядном виде. Поэтому нужно просто привести в порядок все то, что очень долго откладывалось на потом, – повод самый подходящий.

Как отличить потенциального покупателя от перспективного

Если вы решили продать комнату (квартиру), то вам следует знать о том, что потенциальные покупатели, которые будут приходить к вам для осмотра недвижимости, условно делятся на две категории. Если вы научитесь их различать, то сэкономите много своего времени, а заодно и сохраните нервы. Как различать покупателей в зависимости от их намерений?

Первый тип покупателя, имеющий серьезные намерения относительно недвижимости, все равно что жених, выбирающий себе невесту для долгой и счастливой жизни. Он будет приглядываться не к фасаду, а к тем вещам, которые могут принести много неудобств в случае их неисправности, – системе отопления, электропроводке, трубам и тому подобному. Кроме того, такой покупатель с полным пониманием отнесется к вашему предложению надеть на ноги бахилы типа больничных, чтобы не пачкать ваши полы уличной грязью со своей обуви.

Второй тип покупателя – это человек, который еще только присматривается к предложениям на рынке жилья, не определившись для себя, какое именно жилье он хотел бы при-

обрести. Не следует рассчитывать на скорое заключение сделки с таким покупателем, но можно обменяться с ним контактными данными для возможных переговоров в будущем.

Если поразмыслить здраво, невеста, которая хочет привлечь жениха, всегда старается показать свои лучшие качества. Продажа квартиры – это как «сбыча» с рук невесты. Такой процесс требует серьезной подготовки, и, чтобы выиграть в цене, провести предпродажную подготовку квартиры нужно грамотно.

Почему квартира не всегда продается быстро

Бывают такие ситуации, когда нам требуется продать недвижимость очень быстро. Ситуации в нашей жизни могут быть самые разные, но выход из них возможен один: продать квартиру как можно скорее, чтобы получить денежные средства, которые нам требуются.

И мы идем в риелторскую компанию, думая, что сделка по продаже жилья состоится сразу же после того, как мы обратились в компанию и стали ее клиентом – махнет риелтор волшебной палочкой, и сделка состоялась. В общем, и без волшебной палочки это вполне возможно, если недвижимость такова, что пользуется постоянным спросом на рынке. А также если цену за нее мы хотим адекватную, а не завышенную. Практически всегда на рынке жилья востребованы одно- и двухкомнатные квартиры экономкласса, которые находятся в обычном районе и обычном техническом состоянии. Продать трех-, четырехкомнатные квартиры сложнее, спрос на них ниже, и, следовательно, их продажа занимает больше времени.

В целом медленно продаются квартиры, расположенные в непрестижном районе, или на крайних этажах дома, или неудачной планировки, такое тоже встречается. Чтобы продать такую квартиру, следует запастись терпением или довериться риелторам надежной компании. Риелторы знают все плюсы и минусы такого жилья, а также знают, каким потенциальным покупателям можно его предложить.

Кроме того, часто бывают случаи, когда собственник квартиры завышает на нее цену. Нам всем хочется продать подороже, а купить подешевле. И если, скажем, одна сторона хочет продать жилье быстро и дорого, а вторая сторона – купить быстро и дешево, то договариваться об этой сделке стороны будут очень долго, и не факт, что она состоится быстро или вообще состоится. Поэтому грамотный риелтор всегда должен объяснить специфику конкретной сделки обеим ее сторонам, чтобы как можно скорее достичь договоренности между ними.

Бывают и такие отдельные случаи, когда квартира не продается по причинам не технического, а чисто субъективного характера. Например, собственник держит в своей квартире многочисленную «живность» в виде кошек, собак или аквариумов. В такой квартире стоит очень специфический запах, который в буквальном смысле отбивает у потенциальных покупателей желание ее приобрести. Ведь покупатель не знает, сколько времени займет избавление от запаха, как правило, очень стойкого, а также сколько дополнительных денежных средств придется затратить на приведение квартиры в состояние, пригодное для собственного проживания. Если мы являемся любителями и опекунами домашних животных в большом количестве, нам следует быть готовыми к тому, что квартиру будет довольно трудно продать быстро. И скорее всего, придется снизить цену на такое жилье, тогда, возможно, желающие приобрести его найдутся скорее.

Здесь описаны только самые типичные препятствия к тому, чтобы продать недвижимость быстро и дорого, на самом деле разных ситуаций, конечно, существует намного больше, ведь каждая сделка купли-продажи – это прежде всего история индивидуальная.

Законодательная база

Такое понятие, как «собственность», а недвижимость тоже является собственностью, раскрывает Гражданский кодекс Российской Федерации. Ниже приводятся его статьи, посвященные праву собственности, с которыми очень полезно ознакомиться всем – как собственникам, так и будущим собственникам недвижимости.

Гражданский кодекс Российской Федерации

Статья 209.

Содержание права собственности

1. Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

2. Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.

3. Владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами в той мере, в какой их оборот допускается законом (статья 129), осуществляются их собственником свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов других лиц.

4. Собственник может передать свое имущество в доверительное управление другому лицу (доверительному управляющему). Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему, который обязан осуществлять управление имуществом в интересах собственника или указанного им третьего лица.

Статья 218.

Основания приобретения права собственности

1. Право собственности на новую вещь, изготовленную или созданную лицом для себя с соблюдением закона и иных правовых актов, приобретается этим лицом.

Право собственности на плоды, продукцию, доходы, полученные в результате использования имущества, приобретается по основаниям, предусмотренным статьей 136 настоящего Кодекса.

2. Право собственности на имущество, которое имеет собственника, может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества.

В случае смерти гражданина право собственности на принадлежавшее ему имущество переходит по наследству к другим лицам в соответствии с завещанием или законом.

В случае реорганизации юридического лица право собственности на принадлежавшее ему имущество переходит к юридическим лицам – правопреемникам реорганизованного юридического лица.

3. В случаях и в порядке, предусмотренных настоящим Кодексом, лицо может приобрести право собственности на имущество, не имеющее собственника, на имущество, собственник которого неизвестен, либо на имущество, от которого собственник отказался или на которое он утратил право собственности по иным основаниям, предусмотренным законом.

4. Член жилищного, жилищно-строительного, дачного, гаражного или иного потребительского кооператива, другие лица, имеющие право на паенакопления, полностью внесшие свой паевой взнос за квартиру, дачу, гараж, иное помещение, предоставленное этим лицам кооперативом, приобретают право собственности на указанное имущество.

Статья 223.

Момент возникновения права собственности у приобретателя по договору

1. Право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором.

2. В случаях, когда отчуждение имущества подлежит государственной регистрации, право собственности у приобретателя возникает с момента такой регистрации, если иное не установлено законом.

Недвижимое имущество признается принадлежащим добросовестному приобретателю (пункт 1 статьи 302) на праве собственности с момента такой регистрации, за исключением предусмотренных статьей 302 настоящего Кодекса случаев, когда собственник вправе истребовать такое имущество от добросовестного приобретателя.

Вопросы читателей – ответы юриста

ВОПРОС 1

Мы с женой решили продать квартиру, только вот не знаем, обращаться ли в агентство или самим заняться? Не секрет, что, если будем продавать через агентство, много денег потеряем. Но все же, мне кажется, через агентство надежнее. Жена у меня пробивная и умная, говорит, что сама объявление напишет о продаже и документами займется. А то и агентству платить, и нотариусу, и за регистрацию сделки опять же потом. Обязательно ли надо обращаться в агентство и к нотариусу? Денег жалко.

Константин Александрович

ОТВЕТ ЮРИСТА

Продажа квартиры является действием, совершаемым добровольно. Приняв решение продать свою недвижимость, человек не связан обязательными условиями – продавать через риелторскую компанию (агентство), частного риелтора либо искать покупателя самостоятельно. Нотариус же удостоверяет совершившуюся сделку, то есть договор купли-продажи, заключенный между продавцом и покупателем. Законом не возбраняется заключить такой договор и в простой письменной форме, без нотариального удостоверения. Единственным обязательным условием является государственная регистрация сделки купли-продажи недвижимости и переход права собственности на объект недвижимости от продавца к покупателю.

ВОПРОС 2

На семейном совете было решено продать нашу с женой квартиру, чтобы вложить деньги от продажи в бизнес сына. Сын уже купил нам небольшой дом за городом, пригодный для постоянного проживания, как мы и хотели. Наша квартира принадлежит нам с женой поровну, в долях. Могу я сам заняться продажей квартиры, не тревожа жену, и оформить все документы без нее, если получу ее разрешение и согласие на продажу?

Игорь Владимирович

ОТВЕТ ЮРИСТА

Один из собственников квартиры, которая принадлежит ему и другому собственнику в долях, может оформить документы на продажу квартиры самостоятельно. Конечно, с ведома и согласия другого собственника. Но только при соблюдении одного обязательного условия: второй собственник должен выдать ему не разрешение, а нотариально удостоверенную доверенность на продажу своей доли. При этом не имеет значения то обстоятельство, состоят ли в браке оба собственника, являются ли родственниками или нет.

ВОПРОС 3

Я хочу купить комнату для дочери. Мне бы хотелось оформить ее на свое имя, чтобы эта комната была моей собственностью, но жить в ней будет моя взрослая дочь. Я оформлю ей постоянную регистрацию в этой комнате. Но могу ли я купить комнату на свое имя, если у меня уже есть квартира? И кто должен платить за комнату ежегодный налог на собственность?

Ирина Сергеевна

ОТВЕТ ЮРИСТА

Российским законодательством не возбраняется иметь в собственности несколько квартир либо другую недвижимость, все зависит от финансовых возможностей и платежеспособности собственника. Проживать в комнате, купленной на имя матери, может как дочь, так и другие лица с согласия собственника. Но следует иметь в виду, что именно собственник обязан ежегодно платить налог и нести бремя по оплате расходов на содержание жилья и коммунальных платежей. В этой ситуации представляется разумным, чтобы мать и дочь решили вопрос о содержании комнаты внутрисемейно, между собой.

ВОПРОС 4

Мне нужно отселить из своей квартиры сына с семьей. У них с женой маленький ребенок, и будет лучше, чтобы они жили отдельно, своей семьей и своим умом. У меня есть вторая квартира, однокомнатная, и я хочу отдать ее сыну. Но я не уверена в том, что невестка намерена жить с моим сыном дальше и боюсь, что она в дальнейшем захочет претендовать на это жилье. Могу я не переоформлять однокомнатную квартиру на сына, а просто поселить их в ней, чтобы собственность осталась за мной?

Маргарита Степановна

ОТВЕТ ЮРИСТА

Как уже указано выше, пользоваться собственностью – проживать в квартире – может как сам собственник, так и другие лица с его ведома и согласия. Как и в предыдущем случае, семья сына может просто проживать в однокомнатной квартире, принадлежащей на праве собственности матери.

ВОПРОС 5

Я продавал квартиру через частного риелтора. Мы с ним подписали договор, и он забрал у меня документы на квартиру. Получилось так, что несколько месяцев квартиру он продать не мог, хотя и снижал цену, а потом я сам нашел покупателя, и о цене договорились. Но риелтор отказался отдать мне документы и запросил за них очень большие деньги. Я возмущен. За что ему деньги, если я сам нашел покупателя? И как мне теперь быть?

Георгий

ОТВЕТ ЮРИСТА

Такая ситуация может сложиться в том случае, если вы отдали оригиналы документов, а не их ксерокопии. Рынок недвижимости функционирует достаточно жестко, и отдавать кому-либо оригиналы правоустанавливающих документов на собственность категорически не рекомендуется. В описываемом случае представляется возможным решить вопрос двумя путями: во-первых, собственнику (продавцу) можно обратиться в регистрационную палату и заказать дубликаты документов, чтобы продать по ним квартиру. Во-вторых, можно обратиться в суд с иском к непорядочному риелтору, что займет больше времени, чем изготовление дубликатов, но, возможно, окажется надежнее.

ВОПРОС 6

Я должна решить вопрос, что мне делать с квартирой, оставшейся после родителей. У нас с мужем двое сыновей, и мы хотели бы разделить эту квартиру между ними поровну. Но по площади квартиры поровну она не делится. А можно ли записать на сыновей равные доли, а делят пусть между собой, как им удобнее?

Елена Викторовна

ОТВЕТ ЮРИСТА

Практически ни одно жилое помещение не делится на равные части, и поэтому существует такое понятие, как доля. Можно разделить собственность на равные доли по числу собственников, можно выделить разные доли, например: одному собственнику — 1/3 доли, второму собственнику — 2/3 доли.

ВОПРОС 7

Мне нужно знать, какие документы должны быть у собственника квартиры, который ее продает. Мы собираемся купить квартиру по объявлению в газете, не хотим, чтобы нас обманули. Надо посмотреть, какие документы имеются у продавца и в порядке ли они. А также кто должен платить государственную пошлину при регистрации сделки?

Иван Николаевич

ОТВЕТ ЮРИСТА

У продавца – собственника продаваемой квартиры – должны быть правоустанавливающие документы, которые подтверждают его право собственности на эту недвижимость. Как правило, должны быть два таких документа – договор (купли-продажи, дарения) либо свидетельство о праве на наследство и свидетельство о государственной регистрации. Также следует попросить продавца последние квитанции об оплате услуг ЖКХ, квитанции об оплате технического осмотра, квитанции об уплате налога на недвижимость, чтобы убедиться в отсутствии задолженностей. Кроме того, нужно выяснить в жилищной организации, сколько лиц зарегистрировано в квартире, независимо от того, является регистрация временной или постоянной.

ВОПРОС 8

Я уже долго не могу продать комнату, которую получила в наследство от бабушки. Считаю, что нужно снизить цену, но в агентстве недвижимости мне сказали, что они сами устанавливают цену и снижать не будут, что так написано в нашем договоре. Я договор подписала, не думая, что может получиться такая ерунда. Имеет ли право агентство недвижимости устанавливать цену на продаваемую комнату?

Алина.

ОТВЕТ ЮРИСТА

Агентство недвижимости, любой риелтор является только посредником между продавцом и покупателем, а следовательно, не имеет право устанавливать свою цену на недвижимость. Это право принадлежит только собственнику недвижимости – продавцу. Риелтор может рекомендовать установить конкретную сумму, но окончательное решение остается за продавцом. То же касается и решения вопроса о снижении (увеличении) уже установленной цены. Относительно подписания договора с агентством недвижимости можно сказать одно: всегда следует помнить о том, что нельзя подписывать никаких документов, не изучив их самым внимательным образом и полностью не вникнув в содержание, суть, а также детали. Если что-то непонятно, нужно попросить дополнительные разъяснения, задать вопросы. Нельзя подписывать договор, если вас не устраивают его условия.

ВОПРОС 9

Я собираюсь продать дом и перебраться жить в город, а муж мой против. Мы с ним официально оформили развод много лет назад, но потом снова стали жить вместе. Дом этот мой, я его получила от своих родителей. Муж имеет право препятствовать продаже дома, если собственник – я?

Екатерина Владимировна.

ОТВЕТ ЮРИСТА

Согласно действующему законодательству, право владения, распоряжения и пользования собственностью принадлежит собственнику, и никому иному. Бывший супруг не может препятствовать бывшей супруге, которая является таким собственником, реализовать ее право распоряжения своим имуществом, в том числе право на отчуждение имущества (продажу).

ВОПРОС 10

Я хочу переехать в другой город, но не знаю, как поступить. Чтобы купить там квартиру, нужно сначала продать свою. А как быстро сумею ее продать, я не знаю, но мне бы не хотелось упустить ту квартиру в другом городе, которую я себе присмотрела. Можно ли как-то провести обе сделки одновременно или лучше сначала продать, а потом ехать покупать? Наташа.

ОТВЕТ ЮРИСТА

В принципе, возможно провести обе сделки почти одновременно, хотя и достаточно сложно согласовать и синхронизировать все необходимые действия, в которых может участвовать сразу несколько продавцов и покупателей. Сначала продать свою квартиру, а потом ехать покупать другую, конечно, не возбраняется, но это очень рискованный шаг, так как между продажей и покупкой может пройти достаточно длительный промежуток времени, в течение которого могут повыситься цены на недвижимость. Поэтому оптимальным представляется следующий вариант: продавать свою квартиру, заключив с продавцом желаемой квартиры договор о намерениях, называемый еще предварительным договором, в котором будут прописаны сроки, условия и цена квартиры.

Часть 2. Наш дом: покупаем-продаем

Обзор: общие рекомендации

Для дома важен не фасад

Человеку, всю свою жизнь прожившему в многоквартирном доме, бывает очень трудно правильно подобрать себе дом. Он может выбирать дом, оценивая его по внешнему виду – фасаду. Но за красотой фасада очень часто скрываются неудобства и будущие расходы, которые потребуются для приведения внутренней части дома в соответствие с желаемыми удобствами. Рассмотрим моменты, на которые следует обратить особое внимание.

Кровля и чердак

В основном в качестве кровельных материалов сейчас используют металлочерепицу, профильный лист, а также шифер. У материалов, имеющих в основе металл, несколько дольше срок годности, нежели у шифера. Но в жару эти материалы сильно раскаляются, отчего в доме становится очень жарко, а во время сильного ветра металл может греметь. Шифер, который прослужит несколько десятков лет, не имеет этих недостатков, а кроме того, он дешевле металла. При осмотре чердачного помещения следует обратить внимание на материал, из которого изготовлены стропила, и на прочность всей конструкции.

Стены, окна и двери

Стены дома могут быть изготовлены из дерева, кирпича, шлакоблоков и других материалов. Кирпич может быть красный – пористый – или белый, силикатный, причем белый намного прочнее. Но важен не сам материал или его внешний вид, а толщина стен. Если стены деревянного дома имеют достаточную толщину, то это и является определяющим фактором. Фасад дома легко обшить сайдингом, и он будет иметь вполне современный, достойный вид. Материал, из которого выполнены окна и двери, при выборе дома не имеют существенного значения, т. к. их легко заменить.

Цоколь дома и погреб

А вот это действительно очень важно. От толщины цоколя во многом зависит, будет ли в доме тепло зимой. Цоколь обязательно должен быть прочным и широким, он имеет непосредственное отношение к фундаменту и устойчивости всего дома. Кроме того, в доме может быть оборудован погреб. При осмотре погреба важно обратить внимание на качество его бетонирования, посмотреть, нет ли следов затопления погреба грунтовыми водами, а также трещин, плесени и лишайников. В погребе будут храниться продукты, и он имеет самое прямое отношение к системе жизнеобеспечения жильцов.

Системы отопления, газоснабжения и водоотведения

Должны быть снабжены счетчиками газа, воды и электричества. Кроме того, газовые котлы АОГВ требуют наличия «группы безопасности», расширительного бачка и электри-

ческого насоса. От этого зависят безопасность проживания в доме и возможность пользоваться всеми коммунальными удобствами.

Сливная яма и надворные постройки

Конструкция и расположение сливной ямы очень важны для удобства проживания. Желательно, чтобы яма не была расположена в непосредственной близости от фасада дома, что может создать трудности в ее обслуживании. Обратить особое внимание следует на кубатуру и прочность бетонных стен ямы. Надворные постройки сами по себе не так важны, как их расположение. Не составит большого труда отремонтировать сарай или баню, а вот переносить их на другое место – задача трудоемкая и недешевая.

Любой дом перед его покупкой требует тщательного и вдумчивого осмотра. Воспользуйтесь этими советами, и вы сможете выбрать дом, удобный для жизни! А мы расскажем вам, как оформить необходимые документы на дом.

Законодательная база

Сделки с недвижимостью обычно заключаются в форме договоров – купли-продажи, дарения и тому подобное. Договорные же отношения регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации. Форма, в которой должны заключаться такие договора, а также другие необходимые условия тоже предусмотрены законодательно, и мы предлагаем с ними ознакомиться. Обратите внимание на статью 429 – предварительный договор могут заключить будущие продавец и покупатель недвижимости, если в силу каких-то причин сделка откладывается на определенное время, но обе стороны желают ее заключения в будущем.

Гражданский кодекс Российской Федерации

Статья 549.

Договор продажи недвижимости

1. По договору купли-продажи недвижимого имущества (договору продажи недвижимости) продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество (статья 130).

2. Правила, предусмотренные настоящим параграфом, применяются к продаже предприятий, постольку-поскольку иное не предусмотрено правилами о договоре продажи предприятия (статьи 559–566).

Статья 550.

Форма договора продажи недвижимости

Договор продажи недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами (пункт 2 статьи 434).

Несоблюдение формы договора продажи недвижимости влечет его недействительность.

Статья 554.

Определение предмета в договоре продажи недвижимости

В договоре продажи недвижимости должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю по договору, в том числе данные, определяющие расположение недвижимости на соответствующем земельном участке либо в составе другого недвижимого имущества.

При отсутствии этих данных в договоре условие о недвижимом имуществе, подлежащем передаче, считается не согласованным сторонами, а соответствующий договор не считается заключенным.

Статья 555.

Цена в договоре продажи недвижимости

1. Договор продажи недвижимости должен предусматривать цену этого имущества.

При отсутствии в договоре согласованного сторонами в письменной форме условия о цене недвижимости договор о ее продаже считается незаключенным. При этом правила определения цены, предусмотренные пунктом 3 статьи 424 настоящего Кодекса, не применяются.

2. Если иное не предусмотрено законом или договором продажи недвижимости, установленная в нем цена здания, сооружения или другого недвижимого имущества, находящегося на земельном участке, включает цену передаваемой с этим недвижимым имуществом соответствующей части земельного участка или права на нее.

3. В случаях, когда цена недвижимости в договоре продажи недвижимости установлена на единицу ее площади или иного показателя ее размера, общая цена такого недвижимого имущества, подлежащая уплате, определяется исходя из фактического размера переданного покупателю недвижимого имущества.

Статья 429. Предварительный договор

1. По предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором.

2. Предварительный договор заключается в форме, установленной для основного договора, а если форма основного договора не установлена, то в письменной форме. Несоблюдение правил о форме предварительного договора влечет его ничтожность.

3. Предварительный договор должен содержать условия, позволяющие установить предмет, а также другие существенные условия основного договора.

4. В предварительном договоре указывается срок, в который стороны обязуются заключить основной договор.

Если такой срок в предварительном договоре не определен, основной договор подлежит заключению в течение года с момента заключения предварительного договора.

5. В случаях, когда сторона, заключившая предварительный договор, уклоняется от заключения основного договора, применяются положения, предусмотренные пунктом 4 статьи 445 настоящего Кодекса.

6. Обязательства, предусмотренные предварительным договором, прекращаются, если до окончания срока, в который стороны должны заключить основной договор, он не будет заключен либо одна из сторон не направит другой стороне предложение заключить этот договор.

Статья 552.

Права на земельный участок при продаже здания, сооружения или другой находящейся на нем недвижимости

1. По договору продажи здания, сооружения или другой недвижимости покупателю одновременно с передачей права собственности на такую недвижимость передаются права на земельный участок, занятый такой недвижимостью и необходимый для ее использования.

2. В случае, когда продавец является собственником земельного участка, на котором находится продаваемая недвижимость, покупателю передается право собственности на земельный участок, занятый такой недвижимостью и необходимый для ее использования, если иное не предусмотрено законом.

Абзац утратил силу. Федеральный закон от 26.06.2007 № 118-ФЗ.

3. Продажа недвижимости, находящейся на земельном участке, не принадлежащем продавцу на праве собственности, допускается без согласия собственника этого участка, если это не противоречит условиям пользования таким участком, установленным законом или договором.

При продаже такой недвижимости покупатель приобретает право пользования соответствующим земельным участком на тех же условиях, что и продавец недвижимости.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.