БЕЗОПАСНАЯ ПРОДАЖА КВАРТИРЫ

27 РИСКОВ

которые продавец может не заметить до сделки



Вы можете быть собственником квартиры много лет — и всё равно не знать о риске, который проявится именно **во время продажи.**

Квартира ваша.
Вы зарегистрированный собственник. Вы знаете, когда её покупали, сколько за неё заплатили и сколько хотите получить сейчас.

Кажется, что продать её должно быть проще, чем купить.

Но на практике продажа квартиры — это не просто найти покупателя и получить деньги.

Нужно одновременно решить несколько задач:

- правильно определить цену
- подготовить объект
- создать спрос
- найти реального покупателя
- провести переговоры
- проверить юридическую ситуацию
- правильно оформить аванс
- организовать расчёты
- пройти регистрацию
- передать квартиру

И ошибка на любом из этих этапов может стоить продавцу

денег, времени и нервов.

А некоторые ошибки обнаруживаются тогда, когда **покупатель уже найден** и отступать назад особенно неприятно.

01. НЕПРАВИЛЬНО ОПРЕДЕЛЁННАЯ ЦЕНА

Самая очевидная ошибка — одновременно одна из самых дорогих.

Поставили слишком **НИЗКО** — оставили деньги покупателю.

Поставили слишком **ВЫСОКО** — потеряли время, спрос и переговорную позицию.

Проблема в том, что реальная рыночная стоимость квартиры — это не средняя цена из объявлений.

Нужно учитывать:

- реальные аналоги;
- конкурентов;
- состояние объекта;
- этаж;
- вид;
- планировку;
- дом;
- ликвидность;
- текущий спрос;
- ситуацию именно в вашем сегменте.

ЦЕНА — ЭТО НЕ ПРОСТО ЦИФРА.

ЭТО ПЕРВЫЙ ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ ПРОДАЖИ.

02. ЗАВЫШЕНИЕ ЦЕНЫ «НА ВСЯКИЙ СЛУЧАЙ»

Логика понятна:

«Поставим 50 млн, а если что — уступим».

Но рынок может отреагировать иначе.



- Покупатели просто **не включат объект в свой выбор.**
- Квартира начинает **долго находиться в рекламе.**
- Появляются **новые конкуренты.**
- Затем начинаются **снижения.**

И ВОЗНИКАЕТ НЕПРИЯТНАЯ СИТУАЦИЯ:

продавец уступает уже не потому, что хотел дать скидку,

а потому, что потерял время и переговорную позицию.

03. СЛИШКОЕ БЫСТРОЕ СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ

Обратная ошибка.

Нет звонков неделю — цена вниз.

Но отсутствие спроса может быть связано с:

- фотографиями;
- упаковкой;
- описанием;
- позиционированием;
- неправильной аудиторией;
- условиями сделки;
- конкурентами;
- временем выхода на рынок.



Цена — не единственная кнопка управления спросом.

Иногда сначала нужно изменить стратегию.

04. ПРОДАЖА КВАРТИРЫ «КАК ЕСТЬ»

Продавец привык к своей квартире.
Покупатель видит её впервые.

И замечает:

- старую мебель;
- лишние вещи;
- плохое освещение;
- визуальный шум;
- мелкие дефекты;
- тесноту;
- неудачные цветовые решения.



Покупатель может мысленно вычесть из цены

СОТНИ ТЫСЯЧ ИЛИ МИЛЛИОНЫ

только потому, что не увидел потенциал квартиры.

Перед продажей важно не только спросить:

«Что у меня хорошего?»

Но и:

«Что мешает покупателю увидеть это хорошее?»

05. НЕ ПОДГОТОВИТЬ КВАРТИРУ К ФОТОСЪЁМКЕ

Первая встреча с покупателем часто происходит не в квартире.

Она происходит на экране телефона.

Если фотографии тёмные, случайные и не показывают сильные стороны объекта, покупатель может **не открыть объявление второй раз.**



Фотография — это не отчёт о квартире.

Это инструмент продажи.

06. НЕПРАВИЛЬНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Одна квартира может быть интересна:

- молодой семье;
- инвестору;
- семье с детьми;
- покупателю, которому важен кабинет;
- человеку, который хочет престижную локацию;
- покупателю, которому важна транспортная доступность.



Если показать всем одно и то же объявление, можно не попасть ни в одну конкретную потребность.

Хорошее позиционирование отвечает:

Кому эта квартира особенно нужна и почему?

07. ПРОДАВЕЦ РАССКАЗЫВАЕТ О КВАРТИРЕ, НО НЕ ПРОДАЁТ ЕЁ ПРЕИМУЩЕСТВА

«Кухня 12 метров.
Три комнаты.
Два санузла».

Это характеристики.

Но покупателю важно понимать:

Что это изменит в его жизни?

Например:

- ребёнок может самостоятельно **ходить в школу;**
- у родителей появляется **отдельная спальня;**
- можно работать **из дома;**
- у семьи есть **место хранения;**
- не нужно искать **парковку вечером.**



Покупатель приобретает не метры.

Он покупает сценарий жизни внутри этих метров.

08. ПОКАЗЫВАТЬ КВАРТИРУ ВСЕМ ПОДРД

Показы **отнимают время.**

Но ещё важнее — они создают **ложную статистику.**

20 человек посмотрели квартиру.

0 купили.

Продавец делает вывод:

«Надо снижать цену».

Хотя среди этих 20 человек могли просто **не быть покупателей,** соответствующих объекту **по бюджету и задаче.**

Поэтому важно анализировать не количество показов.

А качество спроса.



09. НЕ ПРОВЕРЯТЬ ФИНАНСОВУЮ ГОТОВНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЯ

Человек говорит:

«Я беру».

Но за счёт чего?

- ипотека;
- собственные средства;
- продажа другой квартиры;
- материнский капитал;
- кредит;
- смешанный сценарий.



Пока деньги не подтверждены, «готовый покупатель» может оказаться просто заинтересованным человеком.

10. СРАЗУ СОГЛАШАТЬСЯ НА ПЕРВУЮ СКИДКУ

Покупатель говорит:
«Давайте 47 вместо 50».

Продавец отвечает:
«Хорошо, за 48».

И НАЧИНАЕТСЯ ТОРГ.

Но продавец может не знать:

- насколько покупатель **мотивирован;**
- есть ли у него **другие варианты;**
- насколько ему **подходит квартира;**
- готов ли он выйти **на сделку быстро;**
- какие условия для него **важнее цены.**



Переговоры — это не соревнование «кто первый назовёт скидку».

Это управление ценностью и условиями сделки.

11. ТОРГОВАТЬСЯ ТОЛЬКО ЦЕНОЙ

Иногда продавец уступает 500 тысяч, хотя покупателю важнее:

- срок освобождения;
- мебель;
- дата сделки;
- условия передачи;
- порядок расчётов;
- документы;
- сроки регистрации.



Деньги — только один из параметров сделки.

Иногда правильное изменение условий позволяет сохранить больше денег в цене.

12. НЕ УЧИТЫВАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНУЮ СДЕЛКУ

Если после продажи вы покупаете другую квартиру, ваша продажа становится частью цепочки.

И тогда важно учитывать:

1. Сроки продажи
2. Получение денег
3. Покупка
4. Переезд
5. Освобождение квартиры
6. Расчёты



Одна несогласованность может задержать всю цепочку.

13. НЕ ПОДГОТОВИТЬ ДОКУМЕНТЫ ЗАРАНЕЕ



Самая неприятная ситуация:

покупатель **найден.**

Цена **согласована.**

А потом выясняется, что какого-то документа нет или возник вопрос к истории объекта.

Начинаются:

- поиски;
- запросы;
- ожидание;
- переносы;
- нервозность покупателя.

Чем сложнее объект, тем раньше нужно начинать документальную подготовку.

14. СЧИТАТЬ, ЧТО ЕСЛИ ВЫ СОБСТВЕННИК — ЗНАЧИТ, ЮРИДИЧЕСКИХ РИСКОВ НЕТ

Это одна из главных иллюзий продавца.

Собственник может не знать, что значение имеют:

- обстоятельства приобретения;
- предыдущие сделки;
- семейная история;
- наследство;
- приватизация;
- дети;
- материнский капитал;
- доверенность;
- судебные обстоятельства.



«Квартира моя» — это факт.

Но безопасная продажа — это отдельная задача.

15. НАСЛЕДСТВЕННАЯ ИСТОРИЯ

Если квартира получена по наследству, необходимо внимательно изучить обстоятельства наследования.

Важно понимать:

- кто был наследодателем;
- кто входил в круг наследников;
- каким образом оформлялось наследство;
- не возникали ли споры;
- какие документы подтверждают право.



Продавец может совершенно искренне считать:

«Я получил квартиру по наследству — всё оформлено».

Но покупатель и его юрист всё равно будут проверять историю.

16. ПРИВАТИЗАЦИЯ

Особое внимание требуется, если квартира когда-либо приватизировалась.

Нужно понимать:

- кто проживал;
- кто имел право участвовать;
- кто участвовал;
- кто отказался;
- какие обстоятельства существовали на момент приватизации.



Иногда продавец даже не предполагает, что давняя история квартиры может иметь значение для сегодняшней сделки.

17. БЫВШИЙ СУПРУГ

Квартира может быть оформлена только на продавца.

Но покупатель вправе задавать вопросы:

- Когда приобретена квартира?
- Был ли брак?
- Какие были семейные обстоятельства?
- Есть ли брачный договор?
- Происходил ли раздел имущества?



Это не означает автоматически **наличие проблемы.**

Но это означает необходимость разобраться в ситуации до сделки, **а не после возникновения вопросов.**

18. НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИЕ И ПРАВА ДЕТЕЙ

Если в истории квартиры присутствуют дети, нужно **внимательно изучить обстоятельства.**

Особенно если:

- ребёнок собственник;
- ребёнок имел долю;
- использовался материнский капитал;
- существуют обязательства;
- требуются специальные разрешения.



Ошибка в этой части способна остановить сделку уже тогда, когда покупатель готов покупать.

19. ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ ЛИЦА

Прописка и право собственности — не одно и то же.

Но информация о зарегистрированных лицах может иметь значение для сделки.



Важно понимать:

- кто зарегистрирован;
- почему;
- когда будет снят с регистрации;
- нет ли особых обстоятельств.

Зарегистрированные лица могут повлиять на сроки, условия и даже возможность сделки.

20. ДОВЕРЕННОСТЬ

Если продавец действует через представителя, покупатель почти наверняка **будет задавать дополнительные вопросы.**

Важно понимать:

- Почему собственник не участвует лично?
- Кто представитель?
- Какие у него полномочия?
- Действительна ли доверенность?
- Как организовать подтверждение воли собственника?



Чем сложнее конструкция, тем важнее заранее подготовить понятную юридическую логику сделки.

21. ДОЛГИ И ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОДАВЦА

Проблемы могут возникать **не только из-за квартиры.**

Имеет значение и финансовая **ситуация собственника.**

Например:

- исполнительные производства;
- судебные споры;
- крупные обязательства;
- банкротство;
- обстоятельства, связанные с кредиторами.



Покупатель хочет понимать,
что после сделки не появится ситуация, которую он не предусмотрел.

22. ОБРЕМЕНЕНИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Перед продажей важно понимать, есть ли:

- ипотека;
- залог;
- арест;
- запрет регистрационных действий;
- другие ограничения.



Но главное — не просто увидеть ограничение.

Нужно заранее понимать:

- как оно будет снято;
- в какой момент;
- какими документами;
- кто отвечает за каждый этап.

23. ПЕРЕПЛАНИРОВКА

Вы живёте в квартире несколько лет и уже **не воспринимаете изменения как что-то особенное.**

Но покупатель **может заметить:**

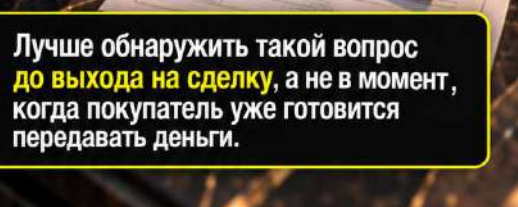
«Здесь планировка не соответствует документам».

И тогда возникает вопрос:

что именно изменено и как это оформлено?







Лучше обнаружить такой вопрос **до выхода на сделку**, а не в момент, когда покупатель уже готовится передавать деньги.

24. ИСТОРИЯ КВАРТИРЫ

Покупатель может изучать не только вас.

Он может изучать:

что происходило с квартирой до вас.

Если объект неоднократно переходил из рук в руки, необходимо **понимать причины.**

Особенно если между сделками проходило **мало времени.**

Ваша собственность может быть юридически действующей.

Но покупателю важно **понимать всю цепочку.**



Покупателю важно понимать **всю цепочку**, а не только текущую сделку.

25. ПОКУПАТЕЛЬ МОЖЕТ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ СДЕЛКИ

ИЗ-ЗА РИСКА, КОТОРЫЙ ВЫ СЧИТАЕТЕ НЕСУЩЕСТВЕННЫМ

- Вы знаете: «Ничего страшного».
- Покупатель не знает.
- Его юрист видит: «Нужно разобраться».
- Покупатель пугается.
- Сделка останавливается.



И продавец впервые понимает:

- Проблема не обязательно должна быть реальной, чтобы она повлияла на сделку.
- Иногда достаточно непонятности.

Поэтому задача продавца — заранее сделать сложные места понятными и документально подтверждёнными.

26. МОЖНО БЕЗОПАСНО ПОДГОТОВИТЬ ДОКУМЕНТЫ — И ВСЁ РАВНО НЕПРАВИЛЬНО ПРОВЕСТИ СДЕЛКУ

Юридическая безопасность — это не только проверка бумаг.

Есть ещё:

- аванс;
- договор;
- расчёты;
- банковская схема;
- регистрация;
- передача квартиры;
- освобождение;
- обязательства сторон;
- сроки;
- условия расторжения.



Даже хорошая квартира может быть плохо продана, если неправильно организован сам процесс.

27. САМАЯ ОПАСНАЯ ОШИБКА — ДУМАТЬ:

«Я просто продам свою квартиру»

На самом деле продавец **одновременно** является:

- собственником
- переговорщиком
- маркетологом
- аналитиком
- организатором сделки
- участником юридического процесса



И всё это — в одной операции.

Причём цена ошибки может составлять миллионы рублей.

ПРОДАЖА КВАРТИРЫ — ЭТО НЕ ОДНО ДЕЙСТВИЕ

Она состоит из нескольких уровней:

01 ЦЕНА
За сколько реально можно продать?

02 ОБЪЕКТ
Что нужно изменить или подготовить?

03 ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ
Кому и почему нужна именно эта квартира?

04 МАРКЕТИНГ
Как создать достаточный поток качественного спроса?

05 ПОКУПАТЕЛЬ
Насколько он действительно готов купить?

06 ПЕРЕГОВОРЫ
Как сохранить максимальную цену?

07 ДОКУМЕНТЫ
Есть ли юридические вопросы?

08 СДЕЛКА
Как безопасно провести расчёты и регистрацию?

09 ПЕРЕДАЧА
Как правильно завершить обязательства сторон?



ПОЧЕМУ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЧЕК-ЛИСТ НЕ РЕШАЕТ ПРОБЛЕМУ



Но карта **НЕ ЗНАЕТ** конкретного продавца.

СТРАТЕГИЯ
МАРКЕТИНГ
ПРОДАЖИ
НЕДВИЖИМОСТЬ

ОНА НЕ ЗНАЕТ:

- сколько вы хотите получить;
- насколько срочно вам нужны деньги;
- покупаете ли вы другую квартиру;
- какая конкуренция сейчас в вашем сегменте;
- какие документы именно у вас;
- какая история объекта;
- какие покупатели сейчас находятся на рынке;
- какие условия сделки для вас критичны.

Поэтому невозможно написать один список:

27

«Сделайте эти 27 действий — и ~~гарантированно~~ продадите квартиру дорого и безопасно».

ТАКОГО СПИСКА НЕ СУЩЕСТВУЕТ.

ВАША КВАРТИРА — ЭТО МОЗАИКА

Условно представьте:

- цена
- состояние
- рынок
- спрос
- история
- документы
- продавец
- покупатель
- переговоры
- структура сделки
- сроки

= РЕЗУЛЬТАТ ПРОДАЖИ

СТРАТЕГИЯ
ПЕРЕГОВОРЫ
ДОКУМЕНТЫ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Можно идеально сделать один элемент и ошибиться в другом.

Например:

идеальная квартира	+	неправильная цена	=	нет спроса
Хорошая цена	+	плохая упаковка	=	покупатель не приезжает
Много покупателей	+	плохие переговоры	=	большая скидка
Отличная цена	+	найденный покупатель + неготовые документы	=	сорванные сроки
Юридически подготовленный объект	+	неправильно организованная сделка	=	дополнительные риски

Поэтому профессиональная продажа — это управление всей системой.



ПОЧЕМУ ОПЫТ АГЕНТА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Продажу собственной квартиры большинство людей осуществляет несколько раз в жизни.

Профессиональный агент проводит сделки регулярно.

ОН УЖЕ ВИДЕЛ:

- квартиры, которые не продавались месяцами;
- объекты, которые удалось продать дороже ожиданий;
- покупателей, которые казались идеальными, но не вышли на сделку;
- переговоры, где продавец чуть не отдал лишние деньги;
- сложные цепочки;
- необычные документы;
- наследственные истории;
- проблемы с перепланировками;
- спорные ситуации;
- сделки, которые пришлось перестраивать в процессе.



ОПЫТ – ЭТО НЕ ТОЛЬКО ЗНАНИЯ.

Это способность **БЫСТРО РАСПОЗНАТЬ СИТУАЦИЮ,** потому что ты уже **ВИДЕЛ ЕЁ РАЗНОВИДНОСТИ ДЕСЯТКИ РАЗ.**

АГЕНТ + ЮРИСТ

Здесь важно разделять задачи.

АГЕНТ

Смотрит на продажу с точки зрения:

- рынка
- цены
- позиционирования
- маркетинга
- покупателей
- переговоров
- процесса.

Его задача — помочь собственнику получить лучший возможный результат на рынке и организовать продажу.

ЮРИСТ

Смотрит на сделку с точки зрения:

- права
- документов
- оснований собственности
- прав третьих лиц
- ограничений
- юридических последствий
- договора.

Его задача — выявить и минимизировать юридические риски.



Вместе это две разные системы контроля.

Агент помогает ответить:

«Как выгодно и правильно продать?»

Юрист:

«Как юридически безопасно оформить?»

ПОЧЕМУ ПРОДАВЦУ НЕ НУЖНО СТАНОВИТЬСЯ ЭКСПЕРТОМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

Вы можете самостоятельно:

- изучить цены;
- посмотреть объявления;
- почитать статьи;
- скачать документы;
- изучить историю;
- пообщаться с покупателями.

И это полезно.



Но есть фундаментальная проблема.

Вы продаёте свою квартиру.

Вы видите одну ситуацию.

А специалист каждый год проводит десятки сделок.

Он видит систему ситуаций.

Именно поэтому профессионал может заметить закономерность там, где собственнику кажется:

«Всё нормально».

НЕ НУЖНО ДОКАЗЫВАТЬ, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ВСЁ САМИ

Вопрос не в том, можете ли вы самостоятельно разместить объявление.

Конечно, можете.



ВОПРОС:

можете ли вы одновременно максимизировать цену, создать спрос, квалифицировать покупателей, вести переговоры, подготовить документы, оценить юридические риски и организовать безопасное закрытие сделки?

- максимизировать цену
- создать спрос
- квалифицировать покупателей
- вести переговоры
- подготовить документы
- оценить юридические риски
- организовать безопасное закрытие сделки?

И если можете — отлично.

Но если нет, разумнее привлечь людей, которые **ДЕЛАЮТ ЭТО ПОСТОЯННО.**

ПЕРЕД ВЫХОДОМ НА РЫНОК ЗАДАЙТЕ СЕБЕ 7 ВОПРОСОВ



1. Я точно понимаю **реальную рыночную цену**, а не цену соседних объявлений?
2. Я понимаю, кто мой **целевой покупатель**?
3. Я знаю, **почему** он выберет мою квартиру среди конкурентов?
4. Квартира подготовлена так, чтобы показать **максимум своей ценности**?
5. Я понимаю всю **юридическую историю объекта**?
6. Мои документы **готовы именно под мою ситуацию**?
7. У меня есть **план переговоров и безопасного проведения сделки**?

СТРАТЕГИЯ
ПЕРЕГОВОРЫ
ДОКУМЕНТЫ
РИСКИ
РЕЗУЛЬТАТ

НЕДВИЖИМОСТЬ — ЭТО ЛЮДИ

! Если на несколько вопросов нет уверенного ответа — это не означает, **что квартиру нельзя продавать.**

Это означает:

сначала нужно ПОДГОТОВИТЬ СТРАТЕГИЮ.

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Безопасная продажа квартиры — это не просто:

«найти покупателя и подписать договор».

Это управление целой системой.

И самое дорогое в этой системе — не только юридическая ошибка.

Можно потерять деньги:

- на неправильной цене;
- на плохой упаковке;
- на неверном позиционировании;
- на слабых переговорах;
- на неподготовленных документах;
- на сорванных сроках;
- на неправильно выбранном покупателе;
- на непродуманной структуре сделки.



Поэтому профессиональный агент нужен не для того, чтобы просто разместить ваше объявление.

А чтобы управлять продажей

ОТ ПЕРВОГО РЕШЕНИЯ О ЦЕНЕ

до момента, когда деньги получены, квартира передана, а обязательства сторон выполнены.

Юрист нужен для того, чтобы отдельно и профессионально оценить

юридическую сторону сделки.

И ЕЩЁ ОДНА ВАЖНАЯ МЫСЛЬ



Вы можете прочитать этот гайд и самостоятельно проверить **27 пунктов.**

Это уже полезно.

Но не пытайтесь превратить универсальный список **в индивидуальную стратегию.**

Потому что у каждой квартиры **своя история.**

У каждого продавца **свои цели.**

У каждого рынка **свой спрос.**

У каждого покупателя **свои обстоятельства.**

АНАЛИЗ
СТРАТЕГИЯ
ПОДГОТОВКА
ПРОДАЖА
РЕЗУЛЬТАТ

Поэтому стратегия продажи определяется индивидуально.

1. Сначала: разбирается объект.
2. Потом: анализируется рынок.
3. Затем: определяется стратегия цены и позиционирования.
4. После этого: подготавливается объект и документы.
5. И только потом: создаётся управляемый спрос и начинается продажа.

В НЕДВИЖИМОСТИ ДОРОГО ОБХОДИТСЯ НЕ ТОЛЬКО ОШИБКА

Иногда ещё дороже обходится **неправильная** последовательность действий.

ОБЫЧНАЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ
(И ЧАСТО ПРИВОДИТ К ПОТЕРЯМ)

1. Сначала поставить цену.
2. Потом искать покупателей.
3. Потом готовить документы.
4. Потом обнаружить юридическую проблему.
5. Потом снижать цену.
6. Потом соглашаться на первого покупателя.
7. Потом торопиться со сделкой.

А МОЖНО НАОБОРОТ:

1. сначала разобраться,
2. потом подготовить,
3. потом создать спрос,
4. потом выбрать покупателя,
5. потом провести переговоры,
6. и только после этого закрыть сделку.



БЕЗОПАСНАЯ ПРОДАЖА НАЧИНАЕТСЯ НЕ С ОБЪЯВЛЕНИЯ



Она начинается с вопроса:

«Какую стратегию нужно применить именно к моей квартире, чтобы продать её по максимально возможной цене с приемлемым уровнем риска?»

И вот на этот вопрос универсальный гайд уже не ответит.

Потому что для этого нужно увидеть конкретную квартиру, конкретного собственника, конкретный рынок и конкретную ситуацию.

Гайд даёт карту. → **Агент помогает пройти маршрут.** → **Юрист помогает пройти его юридически безопасно.**

А задача продавца — принять решение, какой уровень профессиональной защиты он хочет иметь при сделке, где цена ошибки **может составлять миллионы рублей.**

«Я собственник этой квартиры много лет. Какие могут быть проблемы?»



Именно с этой фразы началась одна из моих сделок.

Собственник был уверен, что продажа пройдёт легко:

- ☑ Квартира моя.
- ☑ Документы на руках.
- ☑ Я зарегистрированный собственник.
- ☑ Значит, можно найти покупателя, получить аванс и выйти на сделку.

Покупатель действительно нашёлся быстро. Цена всех устраивала. Казалось, осталось только подписать договор.

Но я решил не торопиться с авансом и сначала проверить историю квартиры.



Начал задавать вопросы:

- ? Когда и на каком основании она была приобретена?
- ? Кто был собственником до вас?
- ? Приватизировалась ли квартира?
- ? Кто участвовал в приватизации?
- ? Кто был зарегистрирован?
- ? Были ли наследники, дети, бывшие супруги?
- ? Не возникало ли судебных споров?

На часть вопросов собственник ответил:

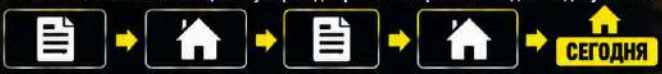
«Не знаю. Это было давно».

Именно тогда я понял:

Нужно разбираться глубже.

Не потому, что проблема уже была очевидна. А потому, что неизвестная история квартиры сама по себе может насторожить покупателя и его юриста.

Мы начали восстанавливать цепочку перехода права и собирать необходимые документы.



В процессе обнаружились обстоятельства, которые покупатель наверняка стал бы дополнительно проверять.

Если бы мы узнали об этом уже после получения аванса, ситуация могла бы развиваться совсем иначе:





Мы решили НЕ ЖДАТЬ, пока вопросы возникнут у другой стороны.

Заранее подготовили документы, объяснили покупателю юридическую логику ситуации и закрыли спорные моменты ещё до выхода на сделку.

ЧЕМ ВСЁ ЗАКОНЧИЛОСЬ?

Сделка состоялась без переносов, конфликтов и неприятных сюрпризов.

А собственник после регистрации сказал:

«Хорошо, что мы ПРОВЕРИЛИ ВСЁ ДО АВАНСА. Я даже не представлял, что старая история квартиры может иметь значение сегодня».

Именно в этом и заключается один из главных принципов безопасной продажи:

РИСК ЛУЧШЕ ОБНАРУЖИТЬ ТОГДА, КОГДА У ВАС ЕЩЁ ЕСТЬ ВРЕМЯ СПОКОЙНО ЕГО РЕШИТЬ.

Потому что после получения аванса любое неожиданное обстоятельство превращается в давление на продавца, покупателя и сроки сделки.



Перед продажей важно проверить не только то, кто сегодня является собственником.



Нужно понять, как квартира пришла к этому собственнику и нет ли в её истории вопросов, способных остановить сделку.

Если вы планируете продавать квартиру, напишите мне слово

«ПРОВЕРКА»

Я помогу определить, какие документы и обстоятельства нужно проверить именно по вашей квартире ещё до выхода на рынок.