

*Справочник для населения*

**М.В. Кузьмина**

**Как ПРОДАТЬ  
или КУПИТЬ  
КВАРТИРУ,  
КОМНАТУ,  
ДОМ**



Издательство АСТ  
Москва

УДК 347.6  
ББК 67.404.5  
К89

Все права защищены.

Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или какие-либо иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.

**Кузьмина, Марина Владимировна.**

К89 Как продать или купить квартиру, комнату, дом / М.В. Кузьмина. — Москва: Издательство АСТ, 2016. — 128 с. — (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  
© ООО «Издательство АСТ», 2016

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВСТУПЛЕНИЕ</b> .....	5
-------------------------	---

<b>ЧАСТЬ 1. Наша квартира: покупаем-продаем.</b> .....	7
--	---

<b>Обзор: общие рекомендации</b> .....	7
--	---

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

Сформулируйте свои пожелания и требования к жилью .....

Покупка: важный момент .....

Продажа: важный момент .....

<b>Покупаем квартиру: на что обратить внимание при покупке</b> .....	11
--	----

Как не купить «кота в мешке» .....

Не надо бояться ипотечного кредитования .....

Можно и нужно использовать сертификаты .....

Материнский капитал тоже должен на вас работать .....

Перед покупкой познакомьтесь с будущими соседями .....

Продаем квартиру: как провести предпродажную подготовку .....

Как продать с выгодой комнату или квартиру .....

Как отличить потенциального покупателя от перспективного .....

Почему квартира не всегда продается быстро .....

<b>Законодательная база</b> .....	21
-----------------------------------	----

<b>Вопросы читателей — ответы юриста</b> .....	24
--	----

<b>ЧАСТЬ 2. Наш дом: покупаем-продаем</b> .....	30
---	----

<b>Обзор: общие рекомендации</b> .....	30
--	----

---

Для дома важен не фасад . . . . .	30
Кровля и чердак . . . . .	30
Стены, окна и двери . . . . .	30
Цоколь дома и погреб . . . . .	31
Системы отопления, газоснабжения и водоотведения . . . . .	31
Сливная яма и надворные постройки . . . . .	31
<b>Законодательная база . . . . .</b>	<b>32</b>
<b>Вопросы читателей — ответы юриста . . . . .</b>	<b>37</b>
<b>ЧАСТЬ 3. Наш дом в другом регионе . . . . .</b>	<b>44</b>
<b>Как купить дом по межгороду . . . . .</b>	<b>44</b>
Главные правила и основные ошибки на одном примере . . . . .	44
История переезда . . . . .	44
Комментарии юриста . . . . .	65
<b>Законодательная база: государственная регистрация делок с собственностью, недвижимостью . . . . .</b>	<b>66</b>
<b>Вопросы читателей — ответы юриста . . . . .</b>	<b>75</b>
<b>ЧАСТЬ 4. Наше жилье — наши расходы . . . . .</b>	<b>83</b>
<b>Какие расходы несет собственник жилья . . . . .</b>	<b>83</b>
<b>Законодательная база . . . . .</b>	<b>83</b>
<b>Непредвиденные расходы . . . . .</b>	<b>107</b>
<b>Вопросы читателей — ответы юриста . . . . .</b>	<b>108</b>
<b>ЧАСТЬ 5. Наши права и обязанности . . . . .</b>	<b>115</b>
<b>Какие основные права и обязанности имеет собственник жилья . . . . .</b>	<b>115</b>
<b>Законодательная база . . . . .</b>	<b>115</b>
<b>Вопросы читателей — ответы юриста . . . . .</b>	<b>120</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ . . . . .</b>	<b>127</b>

## 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 ориентирует 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 предварительно 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 сотрудничества 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