

+ 1. Выгодно ли инвестировать в недвижимость? (Возможно ли сейчас заработать на недвижимости? Выгодно ли инвестировать в квартиру? И когда будет доход?)

+ 2. Подготовка квартиры к продаже (Как подготовить квартиру к продаже? Нужно ли избавляться от хлама? Стоит ли делать ремонт?)

+ 3. Рефинансирование ипотеки. Инструкция. (Когда можно сделать рефинансирование ипотеки? Что для этого нужно? (документы))

4. Как досрочно погасить ипотеку?

+ 5. Застройщик не сдал дом вовремя. Что делать?

+ 6. Эконом, комфорт, бизнес и премиум. В чем отличие классов жилья. (рассказать, чем отличаются классы жилья и какие они бывают)

+ 7. Как выбрать квартиру на вторичном рынке? (нюансы, на что обратить внимание при выборе – документы)

+ 8. Получили наследство. Как продать квартиру?

+ 9. Как выбрать загородный дом?

10. Перепланировка квартиры. Что изменилось? (Как согласовать перепланировку, изменения в 2021 году)

+ 11. Новостройки с отделкой и без. Плюсы и минусы (Какую лучше приобрести квартиру и почему? В чем плюсы и минусы черновой и отделки под ключ)

+ 12. Можно ли получить две ипотеки одновременно и как это сделать?

+ 13. Построить новый дом или купить готовый?

+ 14. Таунхаусы – плюсы и минусы (особенности данного типа недвижимости)

15. Виды загородной недвижимости (Рассказываем о основных видах загородной недвижимости)

+ 16. Трейд ин в недвижимости (обмен старой квартиры на новой, процесс, что это такое)

+ 17. Особенности новостроек плюсы и минусы

Какие вопросы задать агенту по продаже недвижимости.

Выбирая квартиру, люди ориентируются на десятки фактов, о которых прочитали в Интернете или услышали от друзей. Но слепо доверять советам при покупке недвижимости — не лучший вариант. Поэтому старайтесь задавать вопросы специалистам, для которых работа с недвижимостью — ежедневная работа. Выберите себе в собеседники риелтора, юриста или строителя. Так вы составите об объекте недвижимости полную картину и убедитесь в своём выборе.

Чтобы помочь начать разговор на «первом свидании» с риелтором, АН «Монолит» составило памятку из 10 основных вопросов, ответы на которые пригодятся во время найма профессионального риелтора или при покупке недвижимости от собственника.

ВОПРОСЫ АГЕНТУ ПО НЕДВИЖИМОСТИ: НАЙМ

1. Что входит в перечень услуг агента и сколько они стоят?

Не стесняйтесь уточнять это на старте сотрудничества. Кроме определения бюджета на оформление сделки это поможет понять, стоит ли искать дополнительных специалистов.

Если покупатель доверяет агенту ведение сделки с нуля, то список услуг выглядит так:

- консультации по всем вопросам сделки;
- организация передачи задатка, ведение переговоров;
- подготовка документов по сделке;
- проверка продавца, покупателя или истории объекта;
- присутствие при расчетах, подписании документов и передаче их на госрегистрацию;
- поиск объекта или покупателя и все связанные с этим действия;
- оценка рыночной стоимости.

Стоимость услуг зависит от региона, сложности сделки и других факторов. Обычно она начинается от **2% от цены договора купли-продажи. УКАЖИ ЦЕНУ МОНОЛИТ**

2. Какие дополнительные траты на оформление сделки могут возникнуть?

Они могут и не возникнуть — зависит от агентства и частного риелтора. Но иногда могут потребоваться существенные суммы, и вы должны быть к ним финансово готовы. Обязательно уточняйте, входит

ли юридическое сопровождение сделки. Как правило, эта услуга оплачивается отдельно.

3. Сколько времени займет поиск покупателя или объекта недвижимости?

Стоит сразу отметить, что точный ответ вы не получите. Срок зависит от ваших пожеланий и текущего состояния рынка недвижимости.

Эксперты АН «Монолит» рекомендуют заключать договор с риэлтором на _____ месяца ПОСТАВЬ ВРЕМЯ и при необходимости продлить его.

4. Какой банк выбрать для оформления ипотеки на выгодных условиях?

Крупные агентства недвижимости часто сотрудничают с конкретными банками и предлагают клиентам их ипотечные программы. На решение банка о выдаче кредита риэлтор повлиять не сможет, но подскажет клиенту, на что обратить внимание, чтобы повысить шансы на одобрение. Также риэлтор поможет ускорить процесс сбора документов и подачу кредитной заявки.

5. Какие риски могут возникнуть при сделке?

ВАЖНО! Если риэлтор начинает убеждать, что риска возникновения непредвиденных ситуаций нет, то пересмотрите сотрудничество с ним.

Опытный агент по недвижимости всегда подробно расскажет о возможных рисках и предложит варианты их предотвращения.

Сохраните эти пять вопросов себе в заметки смартфона и не стесняйтесь их задать во время первой встречи с агентом. Во следующей части статьи расскажем о вопросах риэлтору, которые стоит задать при покупке недвижимости от собственника. Не пропустите! Если хотите получить консультацию специалиста сегодня, то свяжитесь с сотрудниками АН «Монолит», используя указанные каналы связи – телефон, сайт и социальные сети.

Клиенто-риелторский разговорник, или какие вопросы задать агенту по недвижимости. Часть II.

Риелтор - главный союзник при совершении сделки купли-продажи недвижимости. Во время сделки он может выступать со стороны продавца или стороны опкупателя. В зависимости от статуса агента по недвижимости, вопросы для первого собеседования делятся на два типа. Основные вопросы агенту по недвижимости при его найме можно посмотреть [здесь](#).

Эта часть статьи поможет сориентироваться, если риэлтор выступает со стороны продавца.

ВОПРОСЫ АГЕНТУ ПО НЕДВИЖИМОСТИ: ПОКУПКА У СОБСТВЕННИКА

1. Как квартира была приобретена в собственность?

Чаще всего право на недвижимость возникает на основании договора купли-продажи, мены, дарения или ренты. Самыми рискованными считаются сделки с унаследованной недвижимостью, т.к. есть риск срыва сделки из-за других собственников. В этом случае важно, чтобы право собственности было получено не менее трех лет назад. Это снижает риск неудачной сделки.

2. Кто собственник объекта недвижимости и где он находится?

Этот момент важно уточнить на случай, если риелтор действует по доверенности. Это увеличивает риск того, что собственник может отказаться в любой момент от сделки. Важно знать о таком развитии событий, чтобы избежать неприятного сюрприза.

3. Есть ли несовершеннолетние собственники и приобреталась ли квартира в брате?

О нюансах покупки недвижимости, владельцами которой

являются несовершеннолетние, можно узнать [здесь](#). Если квартира куплена продавцом в браке, для продажи понадобится согласие супруга. Уточните эти вопросы у риелтора.

4. Сколько было владельцев квартиры?

Длинная цепочка владельцев увеличивает вероятность оспаривания сделки. Документы предыдущих собственников продавец не сможет представить, и есть шанс, что кто-то из их родственников захочет претендовать на недвижимость.

5. Узаконена ли перепланировка?

Покупка квартира с неустановленной планировкой влечет к тому, что покупателю самостоятельно придется согласовывать перестройку и тратить дополнительные суммы на оформление соответствующих документов. Поэтому заспросите у риелтора подтверждение перепланировки документами из БТИ.

Не стесняйтесь задавать вопросы агенту по недвижимости, чтобы избежать неприятных сюрпризов при оформлении сделки купли-продажи.

Также при выборе объекта недвижимости вам могут пригодиться эти статьи:

[Когда стоит отказаться от покупки квартиры?](#)

[Как выбрать таунхаус?](#)

[Как выбрать квартиру на вторичном рынке?](#)

[Хочу продать квартиру. А нужен ли риелтор?](#)

Если хотите получить подробную консультацию специалиста, то свяжитесь с сотрудниками АН «/Монолит», используя указанные каналы связи – телефон, сайт и социальные сети.

6. Минус такого подхода в том, что агентство может быть заинтересовано в сотрудничестве с конкретной кредитной организацией, поэтому будет настойчиво предлагать вам ее ипотечную программу. При этом условия получения кредита могут быть не самыми выгодными.
- 7.
8. Проведите самостоятельный анализ предложений по ипотеке в вашем регионе и сравните их. Если условия рекомендуемого банка вас устраивают, можете смело воспользоваться помощью риэлтора.
- 9.

10. Как долго реализуется жилье на рынке недвижимости?

Если

11. Вы можете и сами предварительно проверить, если владеете навыками прочесывать Интернет на предмет продажи объектов недвижимости. Но задать его стоит, чтобы выяснить причины долгой продажи, например:
- 12.
- 13.
14. Источник:
<https://www.habreality.ru/pokupatelyu/kakie-voprosy-zadavat-rieltoru-pokupke-kvartiry.html> © Авторство контента на habreality.ru защищено службами Яндекс.Тексты и Google Authorship.
Поэтому во избежание понижения вашего рейтинга в поисковых системах, ссылка на источник обязательна.
- 15.

Когда стоит отказаться от покупки квартиры?

Опытные риелторы знают, что есть несколько обстоятельств, на которые не надо закрывать глаза при покупке квартиры. Это могут быть и проблемы с документами, и завышенная/занизженная цена, и дееспособность собственника. В этой статье собраны основные «тревожные» причины, на которые стоит обратить внимание при совершении сделки купли-продажи.

10 ПРИЧИН ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПОКУПКИ КВАРТИРЫ

1. Собственник получил недвижимость в подарок.

Покупка такой недвижимости опасна своей непредсказуемостью. Свои права на квартиру могут предъявить другие наследники и сделка купли-продажи аннулируется в их пользу. Подробнее о том, за что могут отобрать жилье, полученное в подарок, можно прочитать [здесь](#).

2. Низкая цена квартиры.

Перед оформлением сделки обязательно проверьте рыночные цены на недвижимость. Если стоимость понравившегося жилья сильно занижена, то вероятно продавец пытается избавиться от него как можно скорее. Уточните причины продажи и только после этого принимайте решение.

3. Стоимость недвижимости в договоре купли-продажи отличается от реальной.

Многие продавцы идут на подобный шаг, чтобы не платить налоги. Такая хитрость может привести к тому, что если сделка по каким-то причинам будет признана недействительной, то вернутся только средства, официально вписанные в договоре купли-продажи.

4. Дееспособность собственника.

Если не хотите, чтобы сделка была оспорена, важно оценить продавца (владельца) квартиры на момент совершение сделки. Безопасной считается квартира, собственник которой не стоит на учете в нарко- или психдиспансере. Также стоит с осторожностью относиться к сделкам с недвижимостью, собственник которой находится в преклонном возрасте.

5. Продажа по доверенности.

Такой способ продажи считается законным и пользуется популярностью на рынке недвижимости. Но если есть возможность выйти напрямую на собственника, то воспользуйтесь ей. Особенно, когда речь заходит о передаче денег.

6. Несогласованная перепланировка.

При осмотре квартиры обратите внимание на соответствие планировки с планом БТИ:

- осмотрите санузел;
- проверьте проёмы в несущих стенах;
- узнайте объединены ли кухня или комната с балконом.

Подобные переделки почти невозможно согласовать. Поэтому не берите на себя проблемы владельца квартиры и доверьте согласование перепланировки ему.

7. Плохое состояние квартиры.

Каждый покупатель определяет для себя степень «убитости» квартиры. При оценке важно понимать, что скидка вряд ли окупится после приведения квартиры к презентабельный вид. Такие квартиры сложно продать по цене, учитывающей все вложения.

8. Квартира в доме, стоящем в очереди на реновацию или снос.

Перед покупкой проверьте районные и городские планы, предполагающие снос или расселение дома. Если вам нужна помощь в поиске этой информации, то можете обратиться к экспертам АН «Монолит».

9. Недвижимость куплена на маткапитал.

В этом случае однозначно следует отказаться от покупки. Материнский капитал используется строго по назначению. При покупке квартиры с использование маткапитала у ребёнка всегда появляется доля в квартире.

10. Несколько передач прав собственности.

Такая «цепочка» из собственников — сильный повод для беспокойства. Частая передача на владение квартирой увеличивает вероятность возникновения проблем с документом или нарушения прав наследства.

Если какая-то из этих причин вызвала сомнение в оформлении сделки купли-продажи, то обратитесь к опытному риэлтору. Попытки

разобраться самостоятельно во всех нюансах могут привести к значительным убыткам. Агенты по недвижимости АН «Монолит» знакомы со схемами мошенников и помогут определить «чистоту» квартиры по всем вышеперечисленным пунктам.

Как выбрать таунхаус? Часть I.

По статистике таунхаусы интересуют всего 10–15% потенциальных покупателей недвижимости. Чаще всего этот вид жилья рассматривают как дополнительный. Но за последние три года спрос на таунхаусы, как альтернативы коттеджам, повысился на 18,3% у покупателей, которые не хотят переплачивать за большой придомовой участок.

Особенности таунхаусов, их плюсы и минусы подробно описаны [здесь](#). Эта статья поможет тем, кто уже окончательно определился с видом недвижимости и хочет двигаться в своём выборе дальше.

Напомним, что таунхаусом считается малоэтажный (2-3 этажа) жилой дом на несколько квартир, который имеет несколько особенностей:

- отдельный вход для каждой квартиры;
- соседние квартиры расположены через смежные стены;
- общая крыша;
- у каждой квартиры отдельная дворовая территория.

На что обратить внимание при выборе таунхауса?

Эксперты по недвижимости компании [«ЕвроДом»](#) считают, что выбрать таунхаус сложнее, чем выбрать квартиру в новостройке, т.к. для России это относительно новый тип жилья. Таунхаусы — хорошая альтернатива квартире, так как они более комфортабельны и при этом стоят дешевле коттеджа. При выборе обычно ориентируются на цену, удаленность от города и наличие инфраструктуры. Рассмотрим подробнее, на что еще нужно обращать внимание.

1. Планировка.

Удобство таунхауса определяется в первую очередь планировкой первого этажа, т.к. основная жизнь в загородном доме происходит на уровне придомового участка. Поэтому при выборе дома представьте свой обычный день и попробуйте «прожить» его, ориентируясь на предложенные планировки. Перенесите себя на кухню, пройдите в тамбур, посидите в гостинной. Комфортно? Если да, то продолжаем оценивать другие параметры.

2. Отделка и коммуникации.

В целом можно приобрести таунхаус без отделки и коммуникаций, если вы готовы вложиться в ремонт и заниматься всем самостоятельно. «Голые» стены дают возможность проконтролировать весь процесс и сделать ремонт под себя.

При выборе дома обратите внимание на материал стен и межэтажных перекрытий. В качестве стекнового материала специалисты рекомендуют керамические блоки, т.к. они обладают всеми достоинствами достоинства кирпича и имеют повышенные теплоизоляционные свойства. Также такие блоки защищают от шума снаружи, обеспечивают хорошую пароизоляцию и не требуют дополнительной подготовки для финишной отделки. Стену из керамических блоков можно сразу штукатурить или облицовывать кирпичом.

В качестве материала для межэтажных перекрытий лучше отдать предпочтение монолитным железобетонным плитам, т.к. деревянные перекрытия со временем могут начать скрипеть.

3. Статус земли.

Также узнайте принадлежность и вид земельного участка, на котором построен таунхаус. Для чего это нужно сделать и на что еще обратить внимание при выборе таунхауса, мы расскажем в следующей части этой статьи.

Подписывайтесь на канал и следите за обновлениями. Если вы хотите узнать нюансы выбора таунхауса скорее, то можете связаться с агентами АН «Монолит» или специалистами по недвижимости компании «ЕвроДом».

КАК ВЫБРАТЬ ТАУНХАУС? Часть II.

Содержание первой [части статьи](#)

1. Особенности таунхаусов.
2. Основные факторы выбора таунхаусов.
3. Что влияет на комфорт проживания в доме в целом.

В этой статье продолжаем разбираться в тонкостях выбора таунхауса.

На что обратить внимание при выборе дома?

1. Планировка первого этажа.

(подробное описание этого пункта см. [здесь](#)).

2. Отделка и коммуникации.

(подробное описание этого пункта см. [здесь](#)).

3. Статус земли.

Узнайте принадлежность и вид земельного участка, на котором построен таунхаус. Бывают случаи, когда застройщик не владеет землей, а только арендует ее. В таком случае покупатель сможет пользоваться землей только на правах аренды. От выбора подобных вариантов лучше отказаться.

Важно! Чтобы проверить юридическую чистоту объекта, его документацию, нужно найти понравившийся таунхаус в публичной кадастровой карте Росреестра. Сделать это можно самостоятельно или с помощью специалистов компаний «ЕвроДом» и «Монолит».

4. Из чего построен таунхаус.

Объединённые дома часто строят из газобетона. По словам экспертов — это неплохой вариант, который часто выигрывает в сравнении с каркасными таунхаусами.

Также обратите внимание на материал перегородок между отдельными квартирами в комплексе таунхаусов. Оптимальный вариант — двойная глухая стена из ячеистого или монолитного бетона. Это повысит уровень звукоизоляции. Кроме того, есть такое понятие, как брандмауэрная стена — противопожарная, идущая от подвала до чердака. Она призвана препятствовать распространению огня из одной секции на другую.

5. Соседи.

Не стоит недооценивать этот фактор. Ежедневно вы будете “делить” не только боковую стену, но и земельный участок. Постарайтесь узнать, кто уже поселился в посёлке, будут ли у ваших детей друзья по соседству.

Если вы только начали поиск дома в Нижнем Новгороде, то предлагаем расширенную консультацию с экспертами по загородной недвижимости компаний «ЕвроДом» и «Монолит».

Чтобы выбрать время консультации, используй основные каналы связи — телефон, сайт и социальные сети, — указанные в профиле.

Продажа недвижимости, которой владеет ребёнок

В прошлой статье мы акцентировали внимание на том, что невозможно подарить недвижимость, если она принадлежит несовершеннолетнему даже с согласия опекуна. Совершение подобной сделки приводит к тому, что полученную недвижимость могут отобрать и закон будет на стороне, подавшей иск о возврате недвижимости.

Эта статья раскроет другие нюансы сделок с долей ребёнка: права несовершеннолетнего, оформление недвижимости и ее продажа.

Право ребёнка на сделку

Сделка с недвижимостью с участием несовершеннолетнего, который просто проживает или прописан в квартире, отличается от сделки с недвижимостью, которой владеет ребёнок. В первом случае ребёнок выписывается из продаваемой квартиры и регистрируется на новом месте. Во втором - совершив сделку без участия опекунов у ребёнка не получится.

Российское законодательство регламентирует возраст, когда человек может свободно распоряжаться имуществом, а также нести обязанности за неисполнение договора — 18 лет. В отдельных случаях, это может случиться раньше. Например, с 16 лет несовершеннолетний может обратиться в суд и получить право самостоятельно распоряжаться недвижимостью при условии, что его признают дееспособным. Детям от 14 до 18 лет разрешается продавать квартиру только с письменного согласия родителей, усыновителей или попечителей.

ВАЖНО! Сделки с недвижимостью, оформленной на ребенка, могут быть совершены только с согласия органов опеки и попечительства.

Условия продажи недвижимости

Самое важное — для продажи недвижимости, которая принадлежит несовершеннолетнему, требуется согласие органов опеки, которые оценят выгоду от сделки для ребёнка.

Родителям или представителям ребенка придется подтвердить, не останется ли он без жилья и что его жилищные условия не ухудшатся. Также органы опеки могут потребовать, чтобы представитель ребенка заморозил вырученные от продажи деньги на специальном счете, к которому ребенок получит доступ, когда достигнет 18 лет.

На что ещё обращают внимание органы опеки и как продать квартиру, владельцем которой является ребёнок, расскажем во второй части этой статьи. Чтобы не пропустить публикацию, подписывайтесь на канал и следите за обновлениями. Если вы хотите проконсультироваться по этому вопросу со специалистом, то можете связаться с агентами АН «Монолит», используя основные каналы связи – телефон, сайт и социальные сети.

Продажа недвижимости, которой владеет ребёнок. Часть II.

Чаще всего ребенок становится владельцем квартиры, купленной родителями или полученной по завещанию или дарственной. Его права на совершение сделки и условия продажи недвижимости рассмотрены в первой части статьи. Эта часть поможет понять процесс продажи недвижимости, которой владеет несовершеннолетний.

Напомним, что сделки с недвижимостью, оформленной на ребенка, могут быть совершены только с согласия органов опеки и попечительства.

На что обращают внимание органы опеки?

1. Выгода от сделки для ребёнка.
2. На жилищные условия и месторасположение новой квартиры ребёнка.
3. Счёт, на котором будут заморожены вырученные от продажи деньги.
4. Цена жилья.

ВАЖНО! Если стоимость предлагаемой ребенку квартиры меньше цены принадлежащей ему жилплощади, то органы опеки могут обязать родителей перечислить разницу на банковский счет несовершеннолетнего — доступ к нему он получит, когда достигнет совершеннолетия.

Как продать квартиру с долей несовершеннолетнего

Сделка купли-продажи недвижимости с участием ребёнка отличается от обычной только тем, что лица, не достигшие 18 лет, должны получить письменное разрешение родителей, опекунов или усыновителя на совершение сделки, даже если являются собственниками всей квартиры.

Форма согласия не установлена законодательством. За помощью в составлении документа можно обратиться в территориальный орган

опеки с запросом о предоставлении соответствующего разрешения. После обращения служба опеки проведет проверку и на ее основании выдаст заключение.

Если служба опеки одобрит сделку, то полученное разрешение представляется в соответствующее подразделение Росреестра вместе с пакетом стандартных документов (заявление, правоустанавливающие документы, договор, госпошлина).

ВАЖНО! Чтобы проверить, принадлежит ли доля в покупаемой квартире несовершеннолетнему ребенку, покупатель может заказать выписку из ЕГРН.

Если вам нужна более подробная консультация по сделки купле-продажи недвижимости с участием несовершеннолетнего, то свяжитесь с агентами АН «Монолит», используя основные каналы связи – телефон, сайт и социальные сети.

За что могут отобрать жилье, полученное в подарок

Машина, квартира и отпуск вошли в топ желанных подарков россиян в конце 2020 года. По данным социологов, об автомобиле мечтали 17% россиян. На втором месте оказалась недвижимость — 14%, на первом - отдых. И если мечты о желанном подарке греют и мотивируют, то мысли о его потере мгновенно спускают с небес на землю.

Квартира в подарок обычно кажется несбыточным желанием, т.к. не у всех есть щедрые родственники, готовые подарить квартиру, домик или участок земли. Но сделки дарения все равно происходят достаточно часто. И важно отметить, что это специфическая операция на рынке недвижимости, у которой есть масса нюансов.

Чтобы «не сидеть у разбитого корыта», а если быть точными — перед дверью отобранной квартиры, — прочитайте внимательно эту статью. Разберемся, кто и кому может подарить недвижимость, как оформить дарственную и в каких случаях недвижимость могут отобрать.

Как правильно подарить квартиру?

Дарить недвижимость может только ее собственник. Подарить недвижимость — безвозмездно передать на нее права третьим лицам. Оформить подарок необходимо в виде договора дарения (дарственной), который содержит намерение передать недвижимость конкретному человеку / организации.

ВАЖНО! Просто передать ключи от квартиры — по закону не считается сделкой дарения.

Подписанный договор необходимо подать в Росреестр для регистрации перехода права собственности.

Кто не может принимать в дар недвижимость?

1. Работники образовательных организаций, медицинских организаций, организаций, оказывающих социальные услуги, и аналогичных организаций не могут принять недвижимость в дар от своих подопечных.
2. Госслужащие, муниципальные служащие, сотрудники Банка России.

Коммерческие организации могут дарить недвижимость гражданину и получать ее от него. Но между собой совершать такие сделки они не имеют права.

Документы для оформления дарственной.

1. Паспорта собственника имущества (дарителя) и одаряемого.

ВАЖНО! Законные представители малолетних и недееспособных граждан не могут дарить недвижимость, принадлежащую этим гражданам.

2. Правоустанавливающие и правоподтверждающие документы на недвижимость - свидетельство о праве собственности, выписка из ЕГРН и пр.

3. Квитанция об оплате госпошлины.

Также могут потребоваться дополнительные документы, о которых расскажем во второй части статьи. Подписывайтесь на канал и следите за новыми публикациями.

За что могут отобрать жилье, полученное в подарок. Часть II.

Об особенностях оформления договора дарения недвижимости читайте в первой части статьи. Эта часть посвящена правильному оформлению дарственной и причинам, по которым можно лишиться подаренной квартиры.

Основной комплект документов для оформления дарственной.

1. Паспорта собственника имущества (дарителя) и одаряемого.
2. Правоустанавливающие и правоподтверждающие документы на недвижимость.
3. Квитанция об оплате госпошлины.

Дополнительно могут потребоваться: заявление о передаче имущественных прав, выписка из домовой книги, содержащая информацию о зарегистрированных лицах.

Кто не может передавать в дар недвижимость?

1. Недееспособные и малолетние граждане.
2. Законные представители малолетних и недееспособных граждан.

Список тех, кто не может принимать недвижимость в дар, опубликован в первой части статьи.

Если получает или даритель скроет скроет свою принадлежность к указанным категориям, то подаренную недвижимость могут отобрать. Также можно попрощаться с подарком, если принятия недвижимости в собственность, обнаружатся ошибки в оформлении дарственной и

других юридических документов.

Угроза жизни дарителя и его близким тоже является причиной, по которой суд аннулирует договор дарения. Например, если дарителю угрожали, покушались на его жизнь.

ВАЖНО! Если дарителю угрожали, то сделку признают недействительной.

Даритель может потребовать аннулировать дарственную, если считает и может доказать, что получатель подарка небрежно обращается с ним: устраивает пожары, портит имущество. В этом случае он имеет возможность обратиться в суд с требованием расторгнуть договор дарения и отобрать жилье у получателя подарка, не осознавшего его ценность.

Памятка получателя и дарителя недвижимости

1. Проверьте относитесь ли вы к той или иной категории людей, которым запрещено дарить\принимать в дар недвижимость.
2. Оформите дарственную и зарегистрируйте право на недвижимое имущество в Росреестре.

Если вам нужна помощь в оформлении дарственной или регистрации права собственности , то вы мы можете связаться с сотрудниками АН «Монолит», используя основные средства коммуникации – телефон, сайт и социальные сети.

Дополнительные документы, как заявление о передаче имущественных прав, выписка из домовой книги, содержащая информацию о зарегистрированных лицах.

В зависимости от обстоятельств конкретной ситуации могут быть запрошены дополнительные бумаги: разрешение родителей, опекунов, законных представителей или органов опеки (если имущество дарит несовершеннолетний); согласие совладельцев или собственников долей жилплощади; доверенность (когда обращается представитель дарителя или одаряемого); документ, подтверждающий наличие близкого родства между сторонами.

Застройщик не сдал дом вовремя. Что делать?

Ситуация: вы вложились в строительство дома, наблюдали как строится этаж за этажом, приютила кота, чтобы тот, когда вырастет, важно первым шагнул в новую квартиру, пересмотрели все картинки на Pinterest и создали папку «Ремонт». И вот, когда вы уже готовы воплотить все свои задумки в жизнь, застройщик сообщает вам, что срок сдачи дома переносится. А потом снова переносится. И снова...

Если эта история отзывается в вашем разбитом каким-либо застройщиком сердце, то дочитайте статью до конца. А если нет, то поздравляем вас с новосельем!

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕРЕНОСА СРОКА СДАЧИ

В договорах с дольщиками обычно указаны два срока — срок ввода дома в эксплуатацию и срок передачи квартиры дольщику. Поэтому при заключении договора следует обратить внимание именно на срок передачи квартиры. Закон не регламентирует определение этого срока. Единственное условие, что срок должен быть одинаковым для всех дольщиков многоквартирного дома.

Причины переноса сроков сдачи дома могут быть разные. От задержки из-за проблем с подключением инженерных сетей до случаев мошенничества застройщика. Но независимо от причин, застройщик несёт ответственность перед покупателем квартиры. По закону, если застройщик сдвигает сроки передачи квартиры больше, чем на 2 месяца, то покупатель может получить от него неустойку. Также покупатель может отказаться от квартиры и вернуть деньги.

ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ О ПЕРЕНОСЕ СРОКОВ

Застройщик обязан предупредить о переносе срока сдачи дома за 2 месяца. Чаще всего при этом дольщику предлагают подписать допсоглашение об изменение сроков сдачи. Покупатель может подписать его и дожидаться сдачи квартиры.

ВАЖНО! Покупатель не обязан подписывать допсоглашение, т.к. это лишает возможности получить от застройщика неустойку за срыв сроков.

Фактически, подписывая дополнительное соглашение, вы соглашаетесь на новый срок передачи ключей.

КАК ПОЛУЧИТЬ НЕУСТОЙКУ ПРИ СРЫВЕ СРОКОВ

Тут ничего нового — через суд. Порядок действий такой:

1. Направить застройщику претензию с требованием выплатить неустойку за срыв сроков.
2. Подать в суд копию претензии, исковое заявление и копии документов по сделке.
3. Суд назначает предварительное заседание, а затем ещё одно, где дело рассматривается по существу.

ВАЖНО! Чем дольше делятся судебные разбирательства, тем больше становится сумма неустойки.

Как подсчитать сумму неустойки и что делать, если задерживается сдача квартиры, взятой в ипотеке — расскажем в следующей статье. Если вам нужна подробная консультация по этому вопросу, то советуем обратиться к юристу или связаться с сотрудниками АН «Монолит». Чтобы не пропустить вторую часть публикации, подписывайтесь на канал.

Застройщик не сдал дом вовремя. Что делать? Часть II.

О причинах и последствиях переноса срока сдачи квартиры читайте в первой части статьи. Эта часть посвящена расчёту суммы неустойки за срыв сроков и документам, которые необходимо предоставить в банк, если квартира находится в ипотеке.

РАСЧЁТ КОМПЕНСАЦИИ ЗА СРЫВ СРОКА СДАЧИ ДОМА

Чтобы рассчитать размер неустойки, необходимо знать два показателя:

- ставку рефинансирования Центробанка на день передачи квартиры (подписания акта приёма-передачи)
- цену квартиры из договора долевого участия.

ВАЖНО! Если срок сдачи квартиры сорвался, то неустойка для претензии считается по действующей на момент обращения ставке. Далее можно подать ходатайство об уменьшении или увеличении исковых требований с уточненным расчетом.

Формула расчёта неустойки за срыв сроков:

(Цена квартиры / 100 * ставка рефинансирования на день передачи / 300 * 2) * количество дней просрочки.

Кроме компенсации, застройщик также обязан выплатить штраф — 50% от суммы неустойки.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ КВАРТИРА НАХОДИТСЯ В ИПОТЕКЕ?

На квартиру, купленную в ипотеку, нужно оформить право собственности и одновременно предоставить в банк документы, подтверждающие целевое использование кредитных средств, выписку из ЕГРН, полис страхования недвижимости. Сделать это надо в течение 3 месяцев с даты оформления права собственности. Крайний срок — 3 года с даты получения ипотеки, если собственность не оформлена раньше.

Задержка сроков сдачи дома тормозит предоставление документов о целевом использовании кредита, поэтому обязательно нужно сообщить об этом в банк. Чтобы это сделать, достаточно написать заявление о продлении сроков, приложить копию паспорта заёмщика и документы, подтверждающие нарушение сроков сдачи дома застройщиком:

- допсоглашение о переносе сроков строительства,
- письмо застройщика о переносе сроков завершения строительства дома,
- письмо органов, осуществляющих государственную регистрацию прав на недвижимость,
- решение суда о признании застройщика банкротом или ваше исковое заявление к застройщику с отметками суда.

Полный список документов уточняйте у менеджера банка.

Если вы хотите подобрать застройщика, чья репутация не испорчена срывом сроков сдачи домов, то можете обратиться к сотрудникам АН «Монолит», используя основные средства коммуникации – телефон, сайт и социальные сети.

Я ЕСТЬ ДОБРОСОВЕСТНЫЙ ПРИОБРЕТАТЕЛЬ НЕДВИЖИМОСТИ

Кто такой добросовестный приобретатель? Когда может потребоваться доказывать свою честность? Какими документами или действиями можно подтвердить добросовестность?

В публикациях, посвященных проблемам покупки недвижимости можно часто встретить упоминание добросовестного приобретателя недвижимости. Звучит вроде понятно, но лучше разобраться в этой теме один раз досконально, чем потом удивляться неприятным сюрпризам после сделки купли-продажи квартиры.

Кто такой добросовестный приобретатель?

Добросовестным приобретателем считается покупатель, который на момент покупки недвижимости не знал и не мог знать о том, что человек, у которого он покупает недвижимость, не имеет прав на совершение этой сделки.

В случае, если дело о незаконной продаже имущества передадут в суд, то покупателю придется доказать, что на момент совершения сделки он проявил осторожность и сделал всё для того, чтобы узнать, обладал ли продавец правом распоряжаться имуществом.

Критерии для получения статуса «добросовестного»:

- покупатель не знал и не мог знать, что имущество возмездно приобретено у лица, которое не имело прав его отчуждать;
- покупатель не обладал информацией об отсутствии у продавца прав на законное отчуждение объекта недвижимости, но стремился выяснить все обстоятельства.

Доказательства обоих пунктов необходимо представить в суде. Но важно учитывать, что судебная практика признает принцип презумпции добросовестности приобретателя и продавца в равных правах. Кто действительно будет признан добросовестным – должен решить суд.

На что обращает внимание суд при принятии решения в пользу приобретателя?

- 1) Осматривал ли приобретатель объект недвижимости перед покупкой.
- 2) Выяснял ли права продавца (продавцов) на продажу.
- 3) Проверял ли юридическую чистоту объекта.

- 4) Сравнивалась ли цена недвижимости с ценой аналогичных объектов на рынке.
- 5) Имелась ли у покупателя информация о присутствии третьих лиц прав на приобретаемую недвижимость

Например, чтобы обезопасить себя, возможно заключить договор с юридической компанией о проверке «чистоты сделки», который будет доказательством желания выяснить все о покупаемом объекте и добросовестности.

О том, какими ещё документами подтвердить свою добросовестность, расскажем во второй части статьи. Подписывайтесь на канал, чтобы не пропустить публикацию, или связывайтесь с сотрудниками АН «Монолит», чтобы проконсультироваться по этому вопросу.

Кто такой добросовестный приобретатель? Часть II.

О том, кто считается добросовестным приобретателем и почему при покупке недвижимости может понадобиться доказательство честности, читайте в первой части этой статьи. В этой части разберем, какими документами и действиями можно подтвердить добросовестность.

Напомним, что добросовестным приобретателем считается покупатель, который на момент покупки недвижимости не знал и не мог знать о том, что человек, у которого он покупает недвижимость, не имеет прав на совершение этой сделки.

Судебные разбирательства, связанные с недвижимостью, и иски по поводу незаконного отчуждения имущества – одни из самых сложных мероприятий, растянутых по времени. По закону нельзя требовать имущество у добросовестного покупателя, если оно приобреталось возмездно и прежний хозяин добровольно подписал документы о его продаже или передаче. Поэтому, чтобы не пришлось доказывать свои права на недвижимость в суде, оцените объект по нескольким пунктам.

1) Юридическая проверка.

Проверка приобретаемого объекта включает внимательную и кропотливую сверку сведений выписки из ЕГРН, архивной выписки и лицах, ранее прописанных в квартире, проверку технической

документации на приобретаемую недвижимость и документов об отсутствии задолженности перед поставщиками ЖКУ.

Полный список документов для юридической проверки можно получить у специалистов АН «Монолит».

2) Приобретение недвижимости по доверенности.

Старайтесь избегать подобных сделок, т.к. они повышают риск встречи с владельцем недвижимости в суде. Если же вы все-таки не можете отказаться от такой сделки, то назначьте встречу с собственником, чтобы убедиться в его согласии на продажу.

3) Дееспособность продавца.

Попросите продавца предоставить перед сделкой справки из наркологического и психоневрологического диспансеров по месту жительства продавца недвижимости о том, что он не состоит у них на учете.

Если же продавец числится у нарколога, это не значит, что он недееспособен, но повышает риски сделки, которые связаны с недееспособностью. Запрос подобных справок сегодня это вполне обычная практика, и если продавец отказывается их предоставить, то стоит насторожиться.

4) Сумма сделки.

Указывайте в договоре реальную сумму сделки, а деньги передавайте с распиской, в которой прописана переданная сумма. Такой документ необходимо составить в присутствии двух свидетелей.

Следуя рекомендациям, возможно свести к минимуму риски приобретения проблемной недвижимости. И всё же полностью обезопасить себя от судебного разбирательства невозможно, т.к. специалисты считают, что каждая сделка, совершенная на вторичном рынке, даже если была проверена юридическая чистота объекта, может быть признана ничтожной. В соответствии с положениями статьи 302 ГК Российской Федерации возможно истребование квартиры даже если вы – добросовестный приобретатель недвижимости. В итоге вы как покупатель теряете приобретенную квартиру и средства, затраченные на ее покупку.

Отличие подобного иска от требования признать сделку недействительной, заключается в том, что законный владелец не обязан компенсировать покупателю уплаченные за квартиру деньги. Ведь продавал квартиру и получал за нее деньги неправомочный

продавец, а настоящий владелец деньги за нее не получал, и соответственно, возвращать их не обязан. Для покупателя это самый плохой сценарий. Уплаченные за квартиру деньги, он может требовать только с того, кто их взял (кто незаконно продал ему квартиру).

С 2003 года действует положение, согласно которому и собственник приобретенного незаконно жилья, и добросовестный его приобретатель имеют право на единоразовую компенсацию из средств государства. Однако учитывая, что подзаконных актов по механизмам реализации этого положения нет, а размер разовой компенсации ограничен одним миллионом рублей, считаться действительно реальной защитой покупателя это положение не может.

Тщательный анализ документов на квартиру не дает гарантии, но снижает риски возникновения проблем с приобретенной недвижимостью в будущем. Если при проверке возникли сомнения, лучше отказаться от покупки недвижимости и найти другой вариант с помощью проверенного специалиста.

Если вам нужна помощь в подборе квартиры или загородного дома, то вы можете связаться с сотрудниками АН «Монолит», используя используя основные средства коммуникации – телефон, сайт и социальные сети.

Расчет через банковскую ячейку при покупке квартиры. Часть I

Что такое банковская ячейка? Этапы сделки через банковскую ячейку? Риски заключения сделки через банковскую ячейку.

Продавец и покупатель недвижимости в равной степени заинтересованы в безопасности сделки купли-продажи. Обычно считают, что «подстраховка» юриста во время сделки больше нужна покупателю, но случаи, когда обманутым становится продавец, также встречаются. Самый популярный способ расчета за покупку недвижимости в России — наличные. Поэтому частое опасение участников сделки связано с взаиморасчетами: в какой момент должны передаваться деньги, как получить гарантию, что деньги настоящие и сумма соответствует указанной в договоре.

Что такое банковская ячейка?

Банковская ячейка — это небольшой металлический сейф в специальной защищенной комнате в банковском хранилище. В одной комнате находится несколько десятков таких ячеек, которые сдаются в аренду клиентам.

При совершении сделки купли-продажи недвижимости участники сделки могут арендовать ячейку для хранения и передачи суммы за недвижимость. Доступ к ячейке есть только у лиц, участвующих в сделке.

Между покупателем, продавцом и банком заключается дополнительное соглашение, регулирующее все права и обязанности сторон. Обычно в роли арендатора выступает покупатель квартиры, который помещает в ячейку требуемую сумму. Участники сделки совместно пересчитывают купюры и передают их на хранение в банковскую ячейку. До выполнения всех условий договора денежные средства блокируются работниками банка.

Этапы сделки через банковскую ячейку

Чтобы понять риски, которые существуют при расчете через банковскую ячейку, следует разобраться в этапах процедуры.

1. Аренда ячейки. Стоимость аренды ячейки каждый банк назначает самостоятельно, но в среднем эта сумма колеблется в пределах 2-5 тысяч рублей за месяц.
2. Заключение покупателем договора аренды с банком. Ответственность за составление договора аренды ячейки несет банк. Его необходимо внимательно изучить, т.к. часто он не подлежит корректировке.
3. Проверка банковской ячейки в присутствии сотрудника банка.
4. Помещение требуемой суммы в сейф.
5. Оформление договора купли-продажи недвижимости. В договоре указывается, что оплата квартиры будет проводиться через

использование банковской ячейки. Отмечается банк, в котором это будет происходить и номер договора аренды.

6. Передача ключа от сейфа продавцу.
7. Регистрация прав собственности в Росреестре.
8. Предоставление продавцу доступа к ячейке (после выполнения всех условий договора и проверки документов).

На первый взгляд кажется, что риски для продавца при продаже квартиры через банковскую ячейку сводятся к минимуму. Все расчеты в итоге производятся на безопасной территории, под контролем служащих банка. Но есть несколько опасных факторов, которые стоит учитывать при выборе подобного способа расчета. О них подробнее расскажем в следующей статье. Подписывайтесь на канал, чтобы не пропустить публикацию, или связывайтесь с сотрудниками АН «Монолит», чтобы получить консультацию по этому вопросу быстрее.

РАСЧЕТ ЧЕРЕЗ БАНКОВСКУЮ ЯЧЕЙКУ ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ. ЧАСТЬ II

Подавляющее большинство сделок на российском рынке недвижимости проводится за наличный расчет. Поэтому от выбранного способа передачи денежных средств зависит безопасность и покупателя, и продавца. В первой части статьи можно узнать, что такое банковская ячейка и этапы сделки при выбранном способе расчета. Сейчас рассмотрим риски, которые влечет за собой расчет через банковскую ячейку.

Выделяют два способа денежных расчетов при покупке жилья в зависимости от типа рынка, где оно приобретается:

- первичный;
- вторичный.

На первичном рынке расчет осуществляются между покупателем (физическими лицом) и застройщиком (юридическим лицом). Поэтому здесь практически всегда имеет место безналичный расчет. В случае приобретения недвижимости на вторичном рынке, сделка оформляется между двумя физлицами – покупателем и продавцом, поэтому и система оплаты в большинстве случаев предусматривает использование наличных денег.

Такое ограничение часто побуждает выбрать в качестве способа расчета банковскую ячейку – сейф размером примерно с лист бумаги формата А4 в специальной комнате банковского хранилища.

Но часто в погоне за безопасностью, участник сделки не замечает риски, которые несет подобный способ.

Риски заключения сделки через банковскую ячейку

В гражданском кодексе есть два типа договоров аренды банковской ячейки:

1. Использование ячейки для хранения ценностей: клиент передает имущество банку, сотрудники кладут его в сейф, зная, что именно там будет лежать.

По договору хранения ценностей в банке с предоставлением клиенту индивидуального банковского сейфа клиенту предоставляется право самому помещать ценности в сейф и изымать их из сейфа. Обязательства банка заключаются в данном случае лишь в обеспечении доступа клиента к сейфу.

2. Предоставление ячейки для хранения ценностей: банк сдает ячейку в аренду, что в ней находится — знает только клиент.

Самый распространенный вариант предусматривающий, что сам банк осуществляет прием ценностей от клиента. Переданные на хранение ценности помещаются в сейф и изымаются из него под контролем банка и под его ответственность.

Кроме неверно выбранного типа договора, следует учитывать еще три нюанса:

1. В договоре аренды ячейки не указывается сумма средств, помещенных в нее.

В первой части статьи, мы не зря обратили внимание, что стоит уделить внимание внимательному чтению договора. Есть вероятность, что в сейфе будет храниться лишь часть выплаты за квартиру. Чтобы избежать подобного развития событий, процедура помещения денег в ячейку должна проходить в присутствии обеих сторон.

2. Банкротство банка.

Средства, находящиеся в банковских ячейках не застрахованы в отличии от банковских вкладов. В случае если банк теряет свою платежеспособность, для получения своих средств придется встать в длинную очередь кредиторов.

3. Риск доступа к ячейке посторонних лиц.

Риск сведен к минимуму, но полностью исключать его не стоит. Зная о проведении сделки, злоумышленники могут подделать документы и попытаться проникнуть в хранилище. Кроме того, доступ к ячейкам могут иметь ряд служащих банка.

Как и любой вопрос, связанный с недвижимостью, продажа квартиры через ячейку имеет нюансы, разобраться с которым могут помочь юристы. Например, альтернативой расчета через банковскую ячейку может стать безналичный расчет с открытием персонального расчетного счета в банке. Если вам нужна помощь в выборе способа расчета при совершении сделки купли-продажи недвижимости, то вы можете связаться с сотрудниками АН «Монолит», используя используя основные средства коммуникации – телефон, сайт и социальные сети.

Как и любой вопрос, связанный с недвижимостью, продажа квартиры через ячейку имеет риски, минимизировать которые можно, обратившись за помощью к юристам. Для того чтобы обезопасить себя, достаточно проконсультироваться со специалистами на предмет возможных подводных камней.

Трейд-ин в недвижимости: плюсы и минусы обмена старой квартиры на новую.

Трейд-ин чаще всего ассоциируется с обменом авто или бытовой техники. Но иногда с ним можно встретиться и на рынке недвижимости. Непопулярная, но работающая услуга по обмену вторичного жилья на новое.

КАК РАБОТАЕТ ТРЕЙД-ИН НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ?

Коротко суть процесса можно описать так: вы продаете свою квартиру через застройщика и получаете новую квартиру в новостройке. Но есть нюансы, на которые стоит обратить внимание.

Провести аналогию между обмена старого автомобиля на новыми и обменом квартиры нельзя. При одинаковом названии порядок действий отличается. Если при покупке машины салону оставляется старая и после доплаты клиент уезжает на новой, то в случае с квартирами взаиморасчет происходит не так быстро.

Трейд-ин на рынке недвижимости предполагает заключение двух видов договоров:

- на продажу старой квартиры клиента;
- договор на бронирование новой квартиры.

В первом случае договор заключается с риэлторской организацией-партнёром застройщика, во втором — с застройщиком или с компанией, реализующей квартиры в новостройке. Клиент не может получить новую квартиру, пока агентство не продаст старое жильё и не направит вырученные средства в счёт оплаты нового. Чаще всего бронь новой квартиры на время продажи старой бесплатна.

Почему стоит обратить внимание на трейд-ин недвижимости?

1. Стоимость квартиры фиксируется на время реализации старой квартиры. Фиксация стоимости новостройки до момента продажи старого жилья позволяет застраховаться от повышения цен и запланировать расходы на покупку.
2. На трейд-ин стоит обратить внимание тем, кому не одобрили ипотеку.
3. Купля-продажа квартир происходит в режиме «одного окна». Клиенту не придётся обращаться к разным агентствам, чтобы оформить сделки.

4. Комиссия агентства при продаже по трейд-ин ниже, чем при других сделках, т.к. основную прибыль агентство получает с продажи новостройки.

5. Исключается риск, что за время продажи старой квартиры выбранное новое жильё купит кто-то другой.

Риски трейд-ин недвижимости

1. Стала квартира должна находиться в собственности у клиента. Для обмена подходят только «целые» квартиры. Это означает, что не получится воспользоваться программой, если квартира находится в долевой собственности.

2. Потеря в стоимости продаваемой квартиры в размере 7-10% от оценки компанией-застройщиком.

3. Не все застройщики позволяют жить в квартире, отданной по трейд-ин, до момента сдачи новостройки. Это значит, что собственнику может понадобиться на какое-то время съёмная квартира.

4. Собственник ограничен риэлторской компанией, которую предлагает застройщик.

5. Не получится оформить трейд-ин, если квартиру нельзя реализовать быстрее, чем за три месяца, даже с хорошей скидкой.

Таким образом, вы видите, что у процесса одинаковое количество плюсов и минусов. Взвесьте каждый из них, прежде чем оформлять подобную услугу. Возможно выгоднее получится продать старую квартиру после сдачи квартиры в новостройке, а разницу покрыть ипотекой. А если вам понадобится помочь специалистов АН «Монолит», то вы можете связаться с ними, используя основные средства коммуникации – телефон, сайт и социальные сети.

Как выбрать загородный дом?

Пение птиц, отсутствие назойливых соседей, простор, наслаждение свежим воздухом и звездным небом — классическое представление о жизни в собственном загородном доме. Чтобы мечты не разбились о неприятные мелочи, АН «Монолит» составило подробную инструкцию выбора загородного дома.

На что обратить внимание при покупке загородного дома?

О видах таунхаусов и их особенностях можно прочитать в этой [статье](#). Рекомендации ниже помогут обратить внимание на нюансы.

Инфраструктура

Проанализируйте свои ежедневные поездки (на работу, в школу, садик, кружки, развлекательные заведения и т.д.) и сопоставьте их с графиком и удаленностью от дома общественного транспорта. Обратите внимание, насколько удобно будет добираться из дома до работы или центра города. Даже если вы планируете передвигаться только на личном автомобиле, не исключайте вероятность поездок на автобусе или электричке. Также уточните, есть ли поблизости школы, детские сады, поликлиника, аптека, магазины, парикмахерские, салоны красоты, спортивный зал.

Экология

Чистый воздух неразрывно ассоциируется с жизнью в собственном доме. Но загородные площадки также привлекательны для строительства заводов и крупных предприятий, загрязняющих окружающую среду. Поэтому тщательно изучите план местности, чтобы не обнаружить неприятный сюрприз после переезда.

Коммуникации

Во многих деревнях и посёлках есть центральное водоснабжение, отопление, канализация, в дома проведены электричество, газ и даже интернет. Чтобы проверить, насколько хорошо всё это работает, ориентируйтесь не только на слова продавца, но и опросите потенциальных соседей.

Строение

Чтобы оценить дом с точки зрения качества работы строителей и материалов, проектировки, отделки, внутренних коммуникаций, лучше не рисковать и позвать экспертов. Опытные строители утверждают, что главное в доме — фундамент и коммуникации, именно их и нужно оценивать в первую очередь. Они проверят, на каком грунте стоит дом, из чего сделаны стены, какой использован утеплитель и т. д.

Придомовая территория

Наполняемость придомовой территории зависит от предпочтений будущего владельца. Кому-то нужен огород, другим — зелёная

лужайка, третьим — асфальтированная парковка для машины. Определившись, оценивайте территорию в соответствии со своими ожиданиями и планами. Сделайте замеры территории, проверьте соответствуют ли показатели кадастровым записям, чтобы потом, когда вы заасфальтируете площадку или посадите яблони, не устраивать с соседями битву за спорные территории.

Время года

Однозначный рекомендации на этот счет нет. Каждый сезон поможет «вскрыть» недостатки. Зимой можно посмотреть, как водопровод и канализация выдерживают морозы, тепло ли в доме. Летом хорошо виден участок у дома, сама постройка, легко проверить, не душно ли внутри. Поздней весной легко проверить не затапливают ли дом талые воды. Чтобы оценить состояние дорог, лучше приезжать после дождя, а работу коммунальных служб — после снегопада.

Документы

Обязательно проверьте документы на дом и земельный участок до того, как выходить на сделку. Что нужно проверить:

- свидетельства о регистрации права собственности на дом и землю (или выписки из ЕГРН);
- документы, которые показывают, как дом и земля были получены продавцом (договор купли-продажи, свидетельство о наследстве и т. д.);
- кадастровый паспорт и план дома;
- кадастровый паспорт и план земельного участка.

Принимая решение о покупке дома, проанализируйте все нюансы из составленного списка и дополните его важными для себя пунктами. Если у вас остались вопросы по подбору загородного жилища, то вы можете задать их сотрудникам АН «Монолит», используя основные средства коммуникации — телефон, сайт и социальные сети.

Новостройки с отделкой и без. Плюсы и минусы (Какую лучше приобрести квартиру и почему? В чем плюсы и минусы черновой и отделки под ключ).

Быть или не быть? С отделкой или без? Оба вопросы уже давно стали легендарными, но ответа на них так до сих пор никто и не дал. Быть вам или не быть — решите в конце этой статьи. А пока АН «Монолит» расскажет подробности о новостройках с отделкой и без.

ВИДЫ ОТДЕЛКИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ЧАЩЕ ВСЕГО ВСТРЕТИТЬ В ОБЪЯВЛЕНИЯХ:

- без отделки,
- черновая отделка,
- предчистовая отделка (white box),
- чистовая отделка,
- отделка под ключ.

Без отделки — в квартире нет межкомнатных перегородок, напольной стяжки и коммуникаций. Застройщик ставит только стеклопакеты и входную дверь.

Черновая — в такую отделку входит заливка пола, электрическая разводка, установка выключателей и счетчиков, укладка гидроизоляции в ванной комнате, остекление лоджии, проведение коммуникации, установка радиаторов и входной двери.

Часто эти два вида отделки не разделяют и указывают в объявлении «без отделки».

Предчистовая отделка — в квартире проведены все коммуникации, установлены радиаторы, залита стяжка на полу, стены и потолок отшпатлеваны и выровнены. Чаще всего в таких домах выполняют централизованное остекление лоджий и устанавливают железные входные двери. Вам только остается оформить «белый ящик» под себя: поклеить обои, уложить напольное покрытие, установить межкомнатные двери, заказать монтаж натяжных потолков и т. д.

Чистовую отделку и отделку под ключ также можно объединить в одну группу, т.к. указывая подобный вид отделки в объявлении, застройщик указывает, что квартира готова к проживанию. Однако перечень строительных работ, представление о «готовности к проживанию» и тем более качество стройматериалов могут сильно отличаться.

Общих стандартов по градации отделки на рынке недвижимости пока не сформировано. Каждый застройщик сдаёт жильё в том виде, в котором пожелает. В разных комплексах и даже в разных домах одного проекта внешний вид квартиры при сдаче может отличаться. Поэтому лучше смотреть не только на название, а дополнительно изучать перечень работ по каждому варианту.

В чем плюсы и минусы черновой и отделки под ключ разберем в следующей статьей через пару дней. То, как чаще всего указывается вид отделки в объявлениях о продаже, можете посмотреть на сайте АН «Монолит» в разделе

КАКУЮ НОВОСТРОЙКУ ВЫБРАТЬ: С ОТДЕЛКОЙ ИЛИ БЕЗ. Часть 2.

Существует несколько вариантов отделки новостройки: без отделки, предчистовая, чистовая. Чтобы помочь сделать выбор в пользу того или иного варианта, АН «Монолит» сравнило квартиры с отделкой и без нее.

СРАВНЕНИЕ КВАРТИР БЕЗ ОТДЕЛКИ И С ОТДЕЛКОЙ ПОД КЛЮЧ

1. Цена квартиры.

Стоимость квартир без отделки ниже. В границах одного класса разница между квартирами с отделкой и без может доходить до 20–30%.

2. Переезд и ремонт.

Ключи от квартиры без отделки выдаются сразу же, как дом принялся в эксплуатацию. Можно начать ремонт еще до официальной приёмки дома. Некоторые застройщики впускают собственников раньше, чтобы после официальной сдачи в квартиру можно сразу въезжать.

Переезд в квартиру с отделкой также возможен в день выдачи ключей. Если никаких серьёзных дефектов в отделке не обнаружено, вы можете подписать акт приёмки и уже в тот же день перевозить вещи.

3. Приём квартиры у застройщика.

Конструктивные недостатки «коробки» видно сразу. Если застройщик грубо нарушил технологии строительства — по дому пошла трещина или во внешних стенах есть щели — вы это увидите сразу, а не через год или три, когда в проблемных местах лопнет штукатурка, а обои покроются плесенью.

В квартирах с отделкой есть вероятность, что застройщик выполнит отделку плохо, а вы не заметите недостатки и подпишите акт. Поэтому, опираясь на этот пункт, наиболее безопасно приобретать квартиру без отделки уже в сданном доме, который пережил хотя бы одну зиму.

4. Ремонт.

Квартиры без отделки дают волю фантазии и возможность сделать все под себя. Если вы ограничены в средствах, вы можете можно сэкономить на ремонте и подобрать недорогие отделочные материалы, которые соответствуют вашим предпочтениям. Правда, это работает только с квартирами, где есть хотя бы стяжка на полу и разводка коммуникаций: в абсолютно пустых «коробках» затраты на ремонт все равно будут не меньше 10–15% от стоимости квартиры. Также вариант без отделки подойдет тем, кто хочет создать интерьер мечты с помощью дизайнера.

Плюс ремонта от застройщика заключается в том, что он дешевле, чем самостоятельный ремонт, и его стоимость зафиксирована. При самостоятельном ремонте реальные затраты на ремонт могут оказаться в итоге в 2–3 раза больше, чем вы предполагали изначально.

Многие покупатели не хотят жить «с таким же ремонтом, как у соседа». Поэтому застройщики предлагают несколько вариантов отделки в разных стилевых и цветовых решениях.

5. Усадка дома.

Риск повреждений дорогой отделки из-за усадки дома есть для обоих. Если дом кирпичный, в первые три года он даёт усадку, и она происходит неравномерно. Ремонт может быть испорчен: отлетает кафель, трескается штукатурка, лопаются обои. вариантов отделки. Но для квартир с отделкой под ключ застройщики дают гарантии на отделку не менее трех лет. Срок гарантии и конкретные позиции прописываются в договоре с застройщиком.

Какой вариант отделки выбрать?

Квартира без отделки подходит тем, кто готов на дополнительные финансовые и эмоциональные затраты. Квартира с отделкой оптимальна для тех, кому важнее без лишнего стресса и больших финансовых вложений переехать в новое жилье, не зацикливаясь на деталях ремонта.

Перед выбором оцените свои эмоциональные, временные и финансовые возможности на ремонт. Также учитывайте, что каждый застройщик классифицирует виды отделки по-своему. Поэтому, чтобы

чтобы избежать разочарования, лучше заранее придирчиво изучить список отделочных работ от застройщика, посетить шоурумы и почитать отзывы об отделке в других комплексах того же девелопера.

За помощью в организации просмотра нескольких квартир от застройщика вы можете обратиться к сотрудникам АН «Монолит», используя основные средства коммуникации – телефон, сайт и социальные сети.

Как выбрать квартиру на вторичном рынке

Люди делятся на два типа: совы и жаворонки, интроверты и экстраверты, любители новостроек и вторичного жилья. Про хронотипы и типы личности вам лучше почитать в других тематических блогах. А вот если вы хотите разобраться в вопросах недвижимости, то вам точно сюда. Сегодня АН «Монолит» расскажет о нюансах подбора вторичного жилья.

Что такое вторичка?

Многие заблуждаются и называют вторичкой просто старые дома. Но с юридической стороны, квартира считается вторичным жильем, когда в ней жили до вас хотя бы один день. Новостройка перестаёт быть новостройкой в тот момент, когда застройщик завершает строительство и передает ключи собственникам.

На что обратить внимание при выборе квартиры на вторичном рынке?

Определиться с тем, подходит квартира или нет, можно уже на стадии чтения объявления о продаже. Достаточно обратить внимание на некоторые параметры из списка.

1. Тип дома и год постройки

Может оказаться, что дом настолько старый, что его снос уже запланирован на в ближайшее время. Или наоборот – через несколько месяцев планируется муниципальный ремонт с комплексным обновлением отделки, окон, дверей и обустройством двора. Лучше о подобных мероприятиях знать заранее.

2. Этаж.

Идеально, если квартира будет расположена в середине дома. Т.е. в классической 9-этажке это будет 5-ый или 6-ой этаж. До вас не дойдут запахи из подвала, вы не страдать от протекающей крыши и сломанный лифт не доставит неудобств.

3. Планировка.

Обращайте внимание на возраст дома: в современных многоэтажках планировка более удобная и практичная, чем в домах советского периода. Квартиры с линейной планировкой во многом проигрывают квартирам, окна которых выходят на две стороны, или, как их называют по-простому, «распашонкам». Также учитывайте сторону света, на которую будет выходить окна. Запад или восток — самые

благоприятные для жизни. На юге же будет жарко, а на северной стороне всегда будет мало света.

ВАЖНО! Практика показывает, планировка 12% квартир, которые собственники выставляют на продажу, отличается от первоначального плана квартиры. Большая часть таких изменений не узаконена. Поэтому при осмотре квартиры уточните у владельца или риэлтора, согласована ли перепланировка квартиры и спросите документы, подтверждающие это.\

владельцу или риэлтору, а получив ответ, сравнить поэтажный план дома с планом квартиры.

4. С ремонтом или без.

Об этом и других оставшихся пунктах читайте во второй части статьи через пару дней.

Если всё-таки вам хочется выбрать квартиру в новостройке, то об особенностях выбора вы можете прочитать [здесь](#).

Как выбрать квартиру на вторичном рынке

Часть 2

Что считается вторичным жильем, на каком этаже лучше жить и какая планировка считается лучше, можно прочитать в первой части статьи. Сейчас продолжим рассказывать о нюансах выбора квартиры на вторичном рынке.

На что обратить внимание

1. Тип дома и год постройки.
2. Этаж.
3. Планировка.

Подробнее об этих критериях читайте [здесь](#)

4. С ремонтом или без.

В большинстве случаев квартиры продаются с ремонтом. Но ремонт может повысить скорость продажи квартиры, а не ее скорость. Часто собственники начинают делать ремонт, чтобы скрыть недостатки и увеличить стоимость квартиры, и сами не понимают, что сами себе добавляют проблем. Квартира с ремонтом подойдет тем покупателям, которым нужно срочно въехать и не тратить время

на отделку. Если хочется сделать всё «под себя», то можете не обращать внимания на ободранные обои и старый линолеум.

5. Внешний вид здания и подъезд.

Не стоит недооценивать этот критерий! По состоянию подъезда можно узнать о том, какие жильцы в нём живут, как они относятся к своему жилью и друг другу. Оценка внешнего вида поможет определить безопасен дом для проживания или нет. Например, если есть деформационные швы, щели, трещины, заплатки или крошаются стены, то вскоре дом может стать аварийным. Такое жилье будет небезопасным, проблематичным в обслуживании и вскоре упадет в цене.

На что еще обратить внимание?

Также оцените благоустройство придомовой территории, наличие парковки, состояние подвала и крыши, работоспособность коммуникаций, наличие необходимых документов.

Юридическая сторона покупки вторички

Этот пункт стоит выделить из общего списка критериев, т.к. если наличие всех документов – залог безопасности ваших денег.

При покупке жилья на вторичном рынке важно наличие следующих документов: проверить:

- Паспорт владельца квартиры и доверенность, если сделку заключает представитель (заверенная нотариально).
- Документ, подтверждающий право продавца на собственность квартиры.
- Выписки из Росреестра и домовой книги.
- Оригиналы технического паспорта, кадастрового паспорта, паспорта БТИ, экспликация.
- Справка из налоговой, где указано, что у продавца нет долгов по данной недвижимости.
- Справка из ТСЖ, где указано отсутствие задолженностей по коммунальным платежам.
- Согласие супруга на продажу жилья или разрешение на продажу несовершеннолетним (при необходимости).

Обязательно выделите время, чтобы тщательно проверить квартиру и прилагающиеся документы. Только так вы избежите

встречи с мошенниками. Если эта статья помогла вам определиться с квартирой на вторичном рынке и вам нужна помощь в оформлении сделки купли-продажи, то вы можете обратиться к сотрудникам АН «Монолит».

Таунхаусы – плюсы и минусы (особенности данного типа недвижимости)

Нет времени объяснять! Ведь пока вы читаете введение к этой статье, кто-то уже вносит платёж за таунхаус, который мог стать вашим. АН «Монолит» подготовило чек-лист, который поможет быстро определить, подходит вам этот вид недвижимости или нет.

Особенности таунхаусов

Таунхаус — малоэтажный жилой дом на несколько квартир. Обычно в доме не более 2-3 этажей. Один блок — одна квартира с отдельным входом. Соседние квартиры расположены в доме через смежные стены и объединены общей крышей. Дворовая территория выделяется для каждой квартиры.

В зависимости от количества блоков и их расположения таунхаусы делятся на три вида. Дуплекс — это дом на две семьи. Квадрохаус — дом на четыре семьи. Лайнхаус — дом из нескольких блоков (не более 10 квартир), расположенных в одну линию.

Преимущества таунхаусов

- Доступная цена. Купить блок в таунхаусе дешевле, чем частный дом в том же районе или квартиру такой же площади в городе.
- Удобное расположение. Чаще всего таунхаусы строятся так, чтобы жители могли добираться до работы/ школы/ центра города на личном и общественном транспорте.
- Большая площадь. Два-три этажа собственного блока в таунхаусе позволяют распределить пространство так, чтобы было удобно каждому члену семьи.
- Земельный участок и отдельный вход.
- Собственный гараж или парковочное место.
- Мало соседей. В таунхаусе соседи есть только с одной стороны. Максимум — с двух. Поэтому вероятность того, что кто-то будет «ходить вам по голове» и топать так, что люстра трясётся, нулевая.
- Обслуживание и эксплуатация проще, чем содержание частного дома.

Недостатки таунхаусов

- Небольшая площадь земельного участка по сравнению с участками загородных домов.
- Соседи могут стать преимуществом и недостатком одновременно. Зависит от того, кто вам «выпадет». Без взаимодействия с соседями совсем обойтись не получится, т.к. крыша, коммуникации и придомовая территория общая, вам придется договариваться об их использовании.
- Слабо развитая инфраструктура. Таунхаусы чаще строят за городом или на выезде из него. Если в семье нет машины, то поездки до центра города могут вызвать трудности из-за ограниченного количества общественного транспорта.
- Большие коммунальные расходы. Коммунальные платежи в таунхаусах обычно обходятся дороже, чем в квартирах — но дешевле, чем в частных домах.

Как вы заметили, некоторые пункты могут быть отнесены как в преимущества, так и в недостатки — особенности конкретного таунхауса можно узнать только при осмотре. При выборе таунхауса уточняйте все детали у агента по недвижимости. А если у вас есть вопросы о выборе таунхауса, то вы можете их задать сотрудникам АН «Монолит»

Что вам стоит дом построить?

Даже если вы сейчас не думаете об этом, то когда-нибудь наверняка присоединитесь к лагерю тех, кто и сына родил, и дерево построил, и вот-вот собирается строить дом. А обязательно ли строить? Можно же купить готовый. Поэтому, пока вы размышляете об этом, АН «Монолит» расскажет о том, что выгоднее: построить или купить новый дом. Уверены, что эти знания вам пригодятся и сэкономят кругленькую сумму в своё время.

Итак, есть два способа переехать в собственный дом:

- купить новый дом, построенный специально на продажу, или дом, в котором кто-то жил;
- приобрести земельный участок и построить дом мечты.

ПОКУПКИ НОВОГО ДОМА

Приобрести дом можно у компании-застройщика или у частного лица. Покупка у частники по сравнению с приобретением дома, в котором никто не жил, имеет несколько преимуществ:

- известна плата за коммунальные услуги;
- проверены фундамент и изоляция;
- обустроен участок.

Однако, даже тот факт, что дом когда-то строился для себя не гарантирует полного отсутствия нарушения технологии производства работ. Часто в домах, построенных более 10 лет назад, требуется полный или частичный ремонт всех инженерных систем, замена котлов и насосов. Таюже за внутренней отделкой могут быть скрыты нарушения и дефекты.

К домам, которые построены специально для продажи, следует отнестись внимательнее, т.к. в большинстве случаев они продаются без внутренней отделки и с минимальной инженерной подготовкой. Стремление девелоперов к снижению себестоимости может привести к подбору некачественных материалов для строительства и нарушению технологий.

Поэтому проверяйте внимательно дом перед покупкой, независимо от того, у кого вы его покупаете: у застройщика или у частного лица.

Плюсы покупки дома

- + Можно быстро въехать.
- + Не требуется долгий ремонт. Строительно-ремонтные работы зависят от качества здания.

- + В домах, в которых уже кто-то жил, обустроен участок. и известны платежи за коммунальные услуги.
- + После 6 лет эксплуатации цена на дом снижается. Поэтому есть возможность выбрать подходящий вариант по доступной цене без значительной потери качества постройки.

Минусы покупки дома

- Нет возможности кардинально изменить планировку.
- Перед покупкой требуется тщательный осмотр дома с привлечением специалистов.
- За отделкой могут быть скрыты дефекты здания.
- При покупке дома необходимо заплатить всю сумму сразу.

СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМА

Построить дом с нуля — самый сложный и самый простой вариант одновременно. Простой, потому что не придется искать баланс между ценой и качеством. Проект дома можно заказать индивидуально или взять готовый. Сложный — без знания технологий строительства построить дом мечты не получится. Строительство можно взять на себя, найдя рабочих, купив материалы и проверяя качество. Или поручить фирме-подрядчику.

Плюсы строительства дома

- + Возможно создать планировку, учитывающую пожелания каждого члена семьи.
- + Уверенность в качестве материалов и выполнении строительных работ.
- + Затраты на дом распределяются в зависимости от этапов строительства.

Минусы строительства дома

- Во время затянувшегося строительства увеличивается стоимость строительных материалов.
- Не получится быстро заселиться. Срок проектирования дома от 3 до 6 месяцев. Срок строительства — от года. Каркасные дома строятся от 2 до 5 месяцев.

Что вам стоит дом построить? Однозначного ответа на этот вопрос нет. Всё зависит от ваших предпочтений. Стоимость покупки готового дома может быть выше на 20-30% строительства. Но в зависимости от подходов к строительству и первостепенных требований заказчика стоимость строящегося дома может быть на порядок выше стоимости готового дома. Средняя стоимость готового дома и строительства — одинаковая. Поэтому путь приобретения недвижимости вы можете выбрать только сами, определившись с какими сложностями на этом пути вы готовы смириться.

Если вы хотите как можно скорее приобрести дом мечты и провести лето на собственной зеленой лужайке, то сотрудники АН «Монолит» помогут вам в этом.

Что такое классы жилья?

Долгое время при выборе жилья рядовой покупатель опирался на три классических понятия: хрущёвка, сталинка, новостройка. Но сейчас в объявлениях о продаже недвижимости всё чаще можно встретить классификацию, которая в основном понятна только риелторам.

На данный момент не существует правовых реестров, законов или документах о недвижимости, в которых официально закреплена классификация жилья. Это разграничение неформальное и существует по большей части на словах. Поэтому АН «Монолит» подготовило краткий справочник классификации жилья, который поможет не потеряться в многообразии выбора на сегодняшний день.

Выделяют 4 основных класса жилья:

- Эконом (стандарт);
- Комфорт;
- Бизнес;
- Премиум.

ЭКОНОМ (СТАНДАРТ)

Площадь: от 28 м² до 84 м² в зависимости от количества комнат.

Потолки: не менее 2,7 м.

Кухня: до 8 м²

Жилье эконом-класса строится в основном в удаленных от центра районах со скучной транспортной развязкой. Большинство домов делают из панелей, по типовым проектам, применяя бюджетные строительные и отделочные материалы. Возможно выбрать квартиру с отделкой или без нее. Парковка и благоустройство придомовой территории — на усмотрение застройщика.

КОМФОРТ

Площадь: от 28 м² до 100 м² в зависимости от количества комнат.

Потолки: не менее 2,7 м.

Кухня: от 8 м²

Дома строят из более качественных материалов. Транспортная развязка позволяет добраться до центра города максимум за 20-30 минут. В квартирах комфорт-класса большое внимание уделяет планировкам: они удобные и продуманные. Чаще всего застройщики предлагают два вида отделки: черновую либо улучшенную.

Придомовая территория огорожена и оснащена типовой детской площадкой. В подъезде предусмотрено место консьержа. Парковка

обустраивается на усмотрение застройщика. В большинстве случаев застройщики предлагают купить парковочное место за отдельную плату.

БИЗНЕС

Площадь: от 45 м² до 150 м² и более в зависимости от количества комнат.

Потолки: от 2,75 м.

Кухня: от 12 м²

Жилье бизнес-класса считается имиджевым. Дома располагаются рядом с историческим центром либо в элитном спальном районе города. Рядом с домом есть парк, сквер или другая зеленая зона. Квартиры сдаются с качественной отделкой «под ключ» или черновой. В последнее время застройщики оснащают дом бизнес-класса системой «умный дом». Планировка квартир предусматривает дополнительные помещения — гардеробную или кладовую. Обязательное наличие наземного или подземного паркинга. Также в составе ЖК есть собственный детский сад, магазины, досуговые центры для детей, спортзал, салоны красоты.

ПРЕМИУМ

Площадь: от 60 м² до 350 м² и более в зависимости от количества комнат.

Потолки: от 3 м.

Кухня: от 12 м²

Внешний вид домов премиум-класса уникальный и разрабатывается с участием известных архитектурных бюро. Новостройки возводятся в престижных районах города — в основном на первой линии от условного городского центра. При строительстве применяют дорогие и высококачественные материалы. Вся внутренняя «начинка» дома также высшего уровня качества. Квартиры сдаются с отделкой по дизайн-проектам, которые согласовывают на стадии строительства. Прилегающая территория огорожена, выполнен ландшафтный дизайн. На каждую квартиру предусмотрено не менее 1 машиноместа на придомовом или подземном паркинге.

Если у вас остались вопросы по классам жилья, то вы можете обратиться к агентам АН «Монолит», используя основные каналы коммуникации — телефон, сайт и социальные сети.

Подготовка квартиры к продаже.

Началось! Вы решили продать свою квартиру. Но вместе с бумажной волокитой на вас навалилось еще триллион бытовых вопросов. Как подготовить квартиру к продаже? Стоит ли делать ремонт? Оставить ли встроенную мебель или забрать? Если оставляем, то включать ли оставленные вещи в стоимость квартиры? А что, если старый шкаф в новой квартире будет смотреться плохо? И так до бесконечности...

Сотрудники АН «Монолит» не видели ваш старый шкаф и не могут сказать, как он будет смотреться в новой квартире, стоит ли его забирать или оставить. Но могут поделиться советами о том, как подготовить квартиру к продаже.

КАК ПОДГОТОВИТЬ КВАРТИРУ К ПРОДАЖЕ?

Шаг 1. Сделайте мелкий ремонт.

Остановитесь! Не надо покупать весь ассортимент Castorama и OBI. Новые жильцы всё равно сделают ремонт под свои нужды. И если вы планируете повысить стоимость квартиры новеньkim ремонтом и увеличить её привлекательность для покупателей, то рискуете попасть в ловушку. Дело в том, что такой ход снизит ликвидность квартиры. Одним словом, квартира во вторичке без ремонта будет продана быстрее, чем квартира в той же вторичке с ремонтом недельной давности.

Можно сделать косметический ремонт: заменить подтекающую сантехнику, побелить потолок, подклейте оторванные куски обоев, заменить изношенную часть линолеума или другого напольного покрытия. Но тратить время, деньги и свои нервы на капитальный ремонт квартиры не стоит, т.к. в любом случае новые жильцы переделают всё под себя.

Шаг 2. Проведите генеральную уборку.

Казалось бы, понятный пункт. Но многие пренебрегают им, не осознавая, что порядок — залог успешной продажи. Представьте, что вот-вот наступит Пасха и сделайте всё то же самое, что делаете накануне этого праздника. Вымойте окна, полы, санузел, кухонный гарнитур, вынесите на помойку старые вещи, уберите всё лишнее, за что цепляется взгляд. Убраться в квартире можно самостоятельно или с помощью клининговой службы.

Шаг 3. Сфотографируйте квартиру.

Объявление о продаже квартиры без фото вызывает у покупателей недоверие. Поэтому уделите внимание визуальному представлению

квартиры. Сделайте не менее 10-15 качественных фотографий, чтобы покупателю было легче оценить габариты квартиры и ее внешнее состояние. Сфотографируйте все комнаты, кухню, ванную, туалет, коридор, балкон, вид из окна, фасад здания, подъезд, прилегающую парковку.

Как сделать качественные фотографии квартиры?

- Фотографируйте при дневном свете.
- Выберите горизонтальную ориентацию фото.
- Избегайте акцента на деталях и фотографируйте комнаты с разных точек.
- Не выкладывайте размытые или засвеченные фотографии.
- Используйте широкоугольным объективом или панорамную функцию съемки в смартфоне, чтобы вся комната влезла в кадр.
- На время фотосъемки вынесите из комнаты всё лишнее, чтобы помещение казалось просторным.
- Не обманывайте ожидания покупателей и не ретушируйте фото.

Шаг 4. Разместите объявление о продаже.

Не пишите слишком длинное или короткое объявление. Вся важная информация о квартире должна занимать не более 10 строк. Укажите в объявлении адрес, количество комнат, тип дома, этаж, общую и жилую площадь, площадь кухни, тип санузла и наличие балконов/лоджий, расположение дома относительно детских садов, школ, поликлиник, гипермаркетов, остановок общественного транспорта и т.д.

Разместить объявление вы можете сделать самостоятельно или обратиться в агентство «Монолит» в своём городе.

Шаг 5. Составьте сценарий показа, чтобы понять, на что в первую очередь обратить внимание покупателей.

Сценарию показа и комплекту документов для продажи квартиры будет посвящена следующая статья. Если вы хотите подробнее узнать о подготовке квартиры к продаже уже сейчас, то можете связаться с сотрудниками АН «Монолит», используя три средства коммуникации – телефон, сайт и социальные сети.

ПОДГОТОВКА ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ПРОДАЖИ КВАРТИРЫ

О том, как подготовить квартиру для продажи, читайте в [этой статье](#).

Сегодня речь пойдет о пакете документов и подробном сценарии показа квартиры. Если без ремонта продать квартиру ещё как-то можно, то вот без документов это сделать практически нереально.

Камнем преткновения во многих сделках купли-продажи на вторичном рынке является именно отсутствие необходимых документов на жильё.

КАКИЕ ДОКУМЕНТЫ ПОДГОТОВИТЬ?

Комплект документов зависит от ситуации с квартирой. Находится ли она в залоге, куплена в ипотеку, какие родственники имеют на нее право и т.д. В этой статье будет приведен список обязательных документов, необходимых для оформления продажи квартиры, если вы единственный совершеннолетний собственник квартиры, не состоите в браке или приобрели жилье до вступления в брак:

1. Документ-основание получения права собственности на квартиру. Это может быть договор купли-продажи, договор с застройщиком, свидетельство о праве на наследство или другой документ, который устанавливает право собственности продавца на квартиру.

ВАЖНО! Если оказалось, что этот правоустанавливающий документ утерян, нужно обратиться с заявлением в Росреестр и восстановить его.

2. Технический паспорт на квартиру. Если в квартире произведена перепланировка, то ее необходимо узаконить. Процедура занимает около двух месяцев.
3. Договор купли-продажи квартиры.
4. Паспорт владельца квартиры (паспорт продавца)
5. Заявление в Росреестр и квитанция об оплате госпошлины.

СЦЕНАРИЙ ПОКАЗА КВАРТИРЫ

Цель показа квартиры — создать позитивное впечатление о ней. Поэтому предварительно подготовьтесь к визиту покупателей. Сделать это вам поможет краткий сценарий.

1. Запланируйте мероприятие на первую половину дня, чтобы показать квартиру при солнечном свете.
2. В день показа застелите кровати, уберите в шкафы личные вещи, сложите раскладывающийся диван, пройдитесь по квартире с пылесосом.
3. Создайте для покупателей комфортную и располагающую обстановку. Подготовьте вешалки для одежды, бахилы и полотенца для рук.
4. Если в доме живут дети и животные, то на время показа их лучше отправить к родственникам/ в садик/ к друзьям, чтобы не отвлекаться от основного предмета общения. Также у кого-то из покупателей может быть аллергия на шерсть животных.
5. Перед просмотром избавьтесь от неприятных запахов и проветрите квартиру. Некоторые запахи ассоциируются у

покупателей с уютом и комфортом. Чтобы подсознательно влюбить покупателя в квартиру на этапе просмотра, можете испечь пирог или сварить кофе.

6. То, что вы считаете достоинством квартиры, некоторые покупатели могут считать недостатком. Будьте готовы ответить на каверзный вопрос о недостатках. Чтобы подготовиться к неудобным вопросам, посмотрите на квартиру взглядом нескольких категорий покупателей (покупатели-одиночки, семьи с детьми и без детей, большие семьи с бабушками и дедушками, родители с детьми-подростками и т.д.) и составьте примерный список возможных вопросов.
7. Постройте беседу в режиме «вопрос-ответ». Безостановочное расхваливание квартиры выглядит навязчиво.
8. Если вы показываете квартиру самостоятельно, то подготовьте визитки и краткое описание квартиры, чтобы после просмотра покупатель мог восстановить в памяти свои впечатления и перезвонить.

Важно! Составьте сценарий показа так, чтобы показать квартиру в выгодном свете. Учитывайте время ремонта у соседей, ремонтный работы в подъезде или на придомой территории, свободные места на стоянке рядом с домом.

Чтобы не отвлекаться от основных дел на продажу квартиру, вы можете связаться с агентами АН «Монолит», которые помогут вам подобрать покупателей и организовать просмотр квартиры.

Рефинансирование ипотеки. Часть 1

Иллюстрацией к этой статье мог бы стать отрывок из фильма «12 стульев» (реж. Леонид Гайдай, 1971 год), когда жена отца Фёдора Вострикова читает письмо от мужа, а антураж вокруг неё ставится беднее и беднее.

АН «Монолит» не хочет, чтобы в вашей жизни настал подобный момент. Поэтому речь в этой статье пойдет о том, что делать, если у вас не хватает средств для выплаты ипотеки и вы хотите уменьшить ежемесячный платёж.

ЧТО ТАКОЕ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ?

Представьте ситуацию: вы взяли ипотеку пять лет назад под 14% годовых. Срок погашения 25 лет. До сегодняшнего дня выплачивали проценты и малую часть основного долга. Ставки по ипотеке в 2021 году в зависимости от банка варьируются от 4,5% до 14,99%. И написав заявление на рефинансирование вы можете снизить процент и уменьшить ежемесячные выплаты.

Подробнее с процентными ставками банков можно ознакомиться на сайте АН «Монолит» www.monolitestate.com

Если говорить кратко, суть рефинансирования заключается в получении в банке нового займа на более выгодных условиях для полного или частичного погашения предыдущего. Чаще всего под выгодой понимается перекредитование под меньший процент.

На деле рефинансирование ипотеки — более сложная процедура, чем даже просто получение первичного ипотечного кредита. Чтобы понять, в какой последовательности что делать, АН «Монолит» составило краткий путеводитель.

КОГДА ВЫГОДНО РЕФИНАНСИРОВАТЬ ИПОТЕКУ?

Сейчас ставки по ипотеке находятся на исторически минимальном уровне. Поэтому если у вас ставка по ипотеке была выше 10% годовых, то есть смысл обязательно рассмотреть вопрос рефинансирования. При сохранении срока выплаты вы можете снизить ставку по ипотеке минимум на 2 процентных пункта и значительно уменьшить ежемесячный платеж.

Подробнее с процентными ставками банков можно ознакомиться на сайте АН «Монолит» www.monolitestate.com

Если посмотреть на рефинансирование со стороны банка, то ему невыгодно рефинансировать собственные ипотечные кредиты.

Снижение процента приведет к потере денег, поэтому финансовые организации неохотно идут на переоформление ипотеки на новых условиях. Но в то же время учреждению выгодно, чтобы клиент погасил задолженность, а не объявил себя банкротом и через суд аннулировал все долги.

Снизить финансовую нагрузку можно двумя способами:

- оформить рефинансирование в банке, в котором брали ипотеку;
- оформить услугу в другом банке.

Подробнее о том, как это сделать и какие документы подготовить, читайте во второй части статьи. Подписывайтесь на канал, чтобы не пропустить её и съэкономить пару миллионов на выплате процентов по ипотеке.

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ. ЧАСТЬ 2

О том, что такое рефинансирование и когда выгодно воспользоваться этой услугой, читайте в первой части этой статьи.

Напомним, что решение переоформить кредит на покупку жилья должно быть оправданным:

- вы можете снизить процентную ставку минимум на два пункта;
- срок выплаты долга еще не достиг половины от общего срока кредитования.

Если до окончания выплаты по кредиту осталось менее года и погашена значительная часть процентов, заключать новое соглашение уже нет смысла.

ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ИПОТЕКИ

ШАГ 1. Выбор банка.

Оформить рефинансирование возможно в банке, в котором брали ипотеку; или обратиться в другой.

Если вы рефинансируете ипотеку в том же банке, то процедура будет состоять из оформления заявления, сбора документов, изменения ставки ипотеки и графика платежей.

Если ваш банк отказал или вы сразу хотите рефинансировать кредит в другом банке, то нужно сравнить и выбрать самый подходящий. Почти все банки предлагают рефинансировать ипотечные кредиты, выданные другими банками. Чтобы узнать актуальные предложения

банков, вы можете обратиться к агентам АН «Монолит» или самостоятельно изучить их на сайте www.monolitestate.com

ШАГ 2. Сбор документов.

Обычно требуются те же самые документы, что и для получения ипотечного кредита: пакет документов с личными данными, информацией о трудоустройстве и доходах, а также документы о залоговом имуществе, которое на текущий момент находится в обременении, и ожидает переоформления. В некоторых случаях может потребоваться ИНН и СНИЛС заявителя.

ШАГ 3. Оформление заявление на предоставление нового ипотечного кредита со сниженной процентной ставкой.

ШАГ 4. Оценка стоимости квартиры.

Оценка стоимости квартиры — платная услуга, которую оказывает аккредитованный оценщик банка. Кроме расходов на оценки недвижимости заложите в свой бюджет оплату справок, выписок и госпошлины, а также страхование.

Расходы зависят от банков и от площади квартиры. Подсчитайте расходы на оформление сделки. Если они превышают выгоду, не стоит рефинансировать кредит.

Шаг 5. Подписание договора и перечисление денег.

Деньги перечисляются в безналичном порядке. Это безналичный перевод в счет полного погашения кредита, который вы хотите рефинансировать.

Шаг 6. Оформление справки о полном погашении долга для предъявления её в банк и вместе с залогом.

ВАЖНО! На залоговой должна стоять отметка, что обязательства исполнены, и вы ничего не должны финансовой компании.

Шаг 7. Смена держателей залогового имущества.

Для этого вам придется обратиться в МФЦ и снять обременение с залога по первому договору. Квартира у вас останется та же, но залогодателем должен стать другой банк

Шаг 8. Предоставление документов в новый банк о том, что теперь квартира уже заложена по-новому ипотечному кредиту.

Шаг 9. Оформление страховки на объект залога.

Шаг 10. Получение измененного графика платежей.

Рефинансирование — достаточно трудоемкая и сложная процедура. Обычно процесс рефинансирования длится 1–2 месяца. Срок может увеличиться, если что-то пойдёт не так. Минимум пять или шесть раз вам придется обращаться в банки и разные инстанции. Поэтому прежде чем ввязываться в эту процедуру, оцените выгоду от рефинансирования самостоятельно или с помощью сотрудников АН «Монолит».

Можно ли получить две ипотеки одновременно и как это сделать? Часть 1

Советы и рекомендации АН «Монолит» при оформлении второй ипотеки при действующей первой. Суть проблемы со стороны банков. Как оформить вторую ипотеку? Способы повысить шансы на получение второй ипотеки.

СУТЬ ПРОБЛЕМЫ СО СТОРОНЫ БАНКОВ

Как видит вторую ипотеку клиент:

- приобретение второй квартиры — хорошее вложение денег;
- оформить ипотеку комфортнее, чем купить недвижимость сразу;
- неофициальный доход останется основным неизменным источником для погашения ипотечного взноса.

Как видят вторую ипотеку банки:

- для клиента — ощутимая величина ежемесячного платежа;
- повышенный риск невозврата или допущения просрочек;
- невозможность обслуживания обязательств приведет к потере прибыли банка.

За «честные глаза» ни один банк не даст ипотеку без подтверждения платежеспособности. Поэтому возможность одновременного получения сразу 2-х ипотек обсуждается с конкретным банком на индивидуальной основе.

КАК ВЫГЛЯДИТ ИДЕАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ ДЛЯ БАНКА?

- стабильная занятость (лучше с длительным стажем на одном месте работы);
- постоянный официальный доход, достаточный для комфортного обслуживания двух кредитов;
- хорошая кредитная история;
- высоколиквидный залог;
- заключение полного договора страхования;
- соответствие возрастным и регистрационным ограничениям;
- предоставление поручителей.

Если клиенту удастся убедить банк в своей надежности и кредитоспособности, то существует высокая доля вероятности одобрения сразу двух ипотечных заявок.

КАК ОФОРМИТЬ ВТОРУЮ ИПОТЕКУ?

Главная цель банковской организации заключается в том, чтобы получить от заемщика максимум средств, которые он сможет

выплатить банку. Большинство кредитных учреждений придерживается негласного правила, согласно которому для одного заемщика допускается оформление не более 2-х продуктов одного типа. То есть не более 2-х потребительских или автокредитов. Ипотека для многих банков является исключением в силу своих особенностей. Взять сразу два ипотечных кредита может быть вполне возможным. Если расчеты покажут, что платежи по обеим ипотекам не превышают 40% от заработка, можно рассчитывать на согласование заявки. Если же дохода окажется недостаточно, придется искать иные пути одобрения ипотеки.

О них расскажем в следующей статье. Подписывайтесь на канал, чтобы не пропустить её и узнать как оформить вторую ипотеку.

МОЖНО ЛИ ПОЛУЧИТЬ ДВЕ ИПОТЕКИ ОДНОВРЕМЕННО И КАК ЭТО СДЕЛАТЬ? Часть 2

В прошлой статье мы рассмотрели потенциальную угрозу для банков в случае, если вы подаете заявку на оформление второй ипотеки. Сегодня продолжим погружаться в этот вопрос и расскажем, как повысить свои шансы на одобрение второй ипотеки.

Напомним, что банкам невыгодно давать ипотеку неплатежеспособному клиенту. Платежеспособным клиентом будет считаться тот, кто сможет погасить все обязательства по двум кредитам, и сумма ежемесячных платежей составит не более, чем 40% от совокупного дохода семьи. Доход должен быть подтвержден официальными документами.

Когда совокупный доход семьи не может покрыть все кредитные обязательства, то взять ипотеку не получится. Банк не будет рисковать и откажет в выдаче кредита. Чтобы взять две ипотеки одновременно, подавайте заявки сразу в несколько банков. Как только получите одобрение на первую ипотеку, необходимо оперативно оформить заявление на второй заем в другом банке.

ВАЖНО! Подобная схема сработает при условии, что данные из бюро кредитных историй не успеют обновиться.

Чтобы избежать отказа, для начала стоит тщательно проанализировать собственные финансовые возможности и риски, возникающие при потере или снижении заработка. Оценивайте здраво свои силы. Если не уверены, что сможете производить одновременный расчёт, откажитесь от подобного обременения.

Также есть еще несколько факторов, которые могут повлиять на отказ банка:

- нет официального работодателя;

- заработка на деятельности собственного ИП;
- иностранное гражданство;
- плохая кредитная история.

КАК ПОВЫСИТЬ ШАНСЫ НА ОДОБРЕНИЕ ВТОРОЙ ИПОТЕКИ?

Самое сложное в двойном жилищном кредитовании – убедить кредитное учреждение, что заемщик справится с обязательствами по ежемесячным платежам по ипотеке. Для клиента с высокой и официальной зарплатой особых сложностей с получением одобрения не будет.

Параметры идеального заемщика смотрите в [первой части статьи](#).

Получить вторую ипотеку со средним доходом возможно, если:

- Возраст заемщика до 35 лет, но не меньше 25 лет.
- Запрашивается небольшая сумма и заемщик готов внести большой первый взнос за ипотеку.
- Ипотека оформляется на длительный период погашения, что снижает ежемесячный платеж.
- Дополнительный источник дохода может быть официально подтверждён.
- Заем оформляется с привлечением 2-3 созаемщиков.
- Приобретается личная страховка

Процесс оформления повторной ипотеки ничем не отличается от первой сделки:

Тот, кто хотя бы раз уже оформлял ипотечную сделку, вряд ли испытает сложности при повторном согласовании. Единственная сложность, которая может возникнуть — две ипотеки увеличат в два раза пакет документов по недвижимости.

Если вы не хотите тратить на это свое время и силы, то агенты АН «Монолит» подберут для вас несколько банков и помогут с оформлением документов.

Получили наследство. Как продать квартиру?

Часть 1

Можно ли продать квартиру, полученную по наследству? На что обратить внимание при продаже наследственного жилья? Как оформить право на наследство и оформить сделку по продаже?

Ответы на все эти вопросы вы найдете в новом путеводителе от АН «Монолит».

МОЖНО ЛИ ПРОДАТЬ КВАРТИРУ, ПОЛУЧЕННУЮ ПО НАСЛЕДСТВУ?

Да, можно. Наследник становится собственником жилого помещения с момента смерти наследодателя и может распоряжаться своим имуществом в полной мере после получения свидетельства о праве на наследство и регистрации права собственности в Росреестре.

Зарегистрироваться можно в отделение Росреестра или через МФЦ.

После регистрации права собственности на квартиру сделка купли-продажи будет осуществляться по общим правилам совершения таких сделок. Обычно продажа квартиры совершается без особых трудностей, если ей владеет единственный и совершеннолетний собственник.

Документы, необходимые для продажи квартиры, полученной в наследство:

- паспорта всех участников сделки;
- договор купли-продажи;
- разрешение органов опеки и попечительства (при наличии несовершеннолетних собственников);
- справка о зарегистрированных в квартире лицах;
- свидетельство о праве на наследство.

Покупателям также передаются технические документы на квартиру и предоставляется выписка с лицевого счета, подтверждающая отсутствие долгов за коммунальные услуги. За регистрацию перехода права собственности на жилое помещение пошлину платит покупатель. Регистрация осуществляется в течение семи — девяти дней

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ПРОДАЖЕ НАСЛЕДСТВЕННОГО ЖИЛЬЯ?

1. Завещание.

Чтобы избежать неприятных сюрпризов после продажи квартиры, найдите завещание наследодателя. Поиски можно проводить у него

дома или уточнить информацию у нотариуса. Если завещание обнаружится после продажи квартиры, сделка может быть оспорена.

2. Другие претенденты на недвижимость.

Заранее убедитесь, что на наследуемую недвижимость нет других претендентов. Особенно это касается случаев, когда сделки проводят до истечения шести месяцев со смерти наследодателя. Если наследник намерен принять имущественные права покойного собственника по завещанию или по закону в порядке очереди, ему следует сделать это в течение 6 месяцев. Но если наследники не знали о смерти наследодателя, для них срок в шесть месяцев начнется в тот момент, когда им стало об этом известно.

3. Налог при продаже квартиры.

Декларировать унаследованную квартиру и платить налог не нужно, но при её продаже нужно в течение 5 лет заплатить налог на доход от продажи в размере 13%. Налог взимается с суммы свыше 1 млн. руб.

Как оформить право на наследство и оформить сделку по продаже расскажем в следующей статье. Подписывайтесь на канал, чтобы не пропустить вторую часть путеводителя по продаже квартиры, полученной по наследству.

ПОЛУЧИЛИ НАСЛЕДСТВО. КАК ПРОДАТЬ КВАРТИРУ? ЧАСТЬ 2

В [прошлой статье](#) мы рассказали на что обратить внимание при продаже унаследованной квартиры. Сегодня расскажем о порядке действий купли-продажи.

КАК ОФОРМИТЬ ПРАВО НА НАСЛЕДСТВО И ОФОРМИТЬ СДЕЛКУ ПО ПРОДАЖЕ?

1. В течение 6 месяцев оформить в собственность объект недвижимости, полученный по наследству.

2. Собрать необходимые для совершения сделки документы:

- паспорта владельца и покупателя;
- свидетельство о праве на наследство;
- выписка из ЕГРН;
- технический и кадастровый паспорт;
- подтверждение отсутствия задолженности по коммунальным услугам;
- выписка из домовой книги.

Если в число собственников входят несовершеннолетние дети, то в список добавляется разрешение органов опеки и попечительства. В случае, если сделка совершается через доверенное лицо, то будьте

готовы дополнительно предоставить доверенность и паспорт представителя.

3. Составить и подписать договор купли-продажи.

Договор продажи недвижимости заключается в письменной форме путём составления одного документа, подписанного сторонами. По желанию сторон договор может быть заверен нотариально по желанию сторон. Нотариальные услуги оплачиваются по соглашению сторон.

4. Зарегистрировать права нового собственника в Росреестре.

По желанию сторон документы могут быть переданы на регистрацию нотариусом. Но сделать это можно только в том случае, если если купля-продажа удостоверялась нотариально. За осуществление государственной регистрации прав предусмотрена государственная пошлина в размере 2000 руб.

5. Получить документы и фактически передать жилое помещение по акту приема-передачи.

Продажа унаследованной квартиры часто вызывает у наследника множество вопросов. Действительно, такая сделка предполагает соблюдение некоторых правил и требований законодательства. Если у вас не получается самостоятельно разобраться в тонкостях этого процесса, то вы всегда можете обратиться к сотрудникам АН «Монолит», используя наши средства коммуникации – телефон, сайт и социальные сети.

Особенности новостроек и их плюсы и минусы.

Для начала давайте разберемся, какие дома считаются новостройками. Обычно понятие «новостройка» используют, когда хотят рассказать о доме, который был построен не более пяти лет назад. К нам приходят клиенты, которые хотят купить квартиру в новостройке, мы видим объявления о продаже жилья в новостройке. Но есть один важный нюанс, на которые многие не обращают внимания.

С юридической стороны, новостройка перестаёт быть новостройкой в тот момент, когда застройщик завершает строительство и передает ключи собственникам. Т.е. если кто-то до вас жил в квартире хотя бы один день, то юридически эта квартира уже считается вторичным жильем.

Новостройка – это дом, который реализуется непосредственно от застройщика.

ТРИ ПРИЗНАКА НОВОСТРОЙКИ

- 1) С момента сдачи дома в эксплуатацию прошло не более 2-3 лет.
- 2) В доме есть приличное число непроданных застройщиком квартир (незаселенных реальными жильцами).
- 3) Дому не более 3-5 лет, а вы будете первым жильцом в покупаемой квартире.

ВАЖНО! В одном доме могут быть квартиры, которые считаются новостройками и вторичкой. Если вы покупаете квартиру в только что сданном доме, но у бывшего дольщика – это вторичное жилье. А если в этом же доме в собственности застройщика остались непроданные метры — их будут продавать как первичную жилплощадь.

С терминологией разобрались. Если у вас остались вопросы, то можете обратиться к сотрудникам АН «Монолит» используя наши средства коммуникации – телефон, сайт и социальные сети.

СТОИТ ЛИ ПОКУПАТЬ КВАРТИРУ В НОВОСТРОЙКЕ?

На этот вопрос мы не можем ответить — решать только вам. Но в следующей статье мы опубликуем список плюсов и минусов новостроек, который поможет определиться с покупкой.

Ждем Ваши отклики и комментарии. Ставьте «лайки» и подписывайтесь на канал, чтобы не пропустить вторую часть статьи.

Плюсы и минусы новостроек

О том, какие дома считаются новостройками, читайте [здесь](#) {ссылка на первую часть статьи}

Сегодня мы поможем вам понять, стоит ли покупать квартиру в новостройке.

ПЛЮСЫ НОВОСТРОЕК

1. Юридическая чистота.

Юридическая чистота квартиры означает, что у квартиры нет сомнительного прошлого, и отсутствуют махинации со стороны предыдущего владельца.

2. Экономия.

Цена квартиры на разных этапах стройки отличается. Чем ближе дом к сдаче, тем выше цена квартиры.

3. Большой выбор квартир.

В современных домах есть возможность выбора между привычными типовыми планировками и нестандартными вариантами.

4. Безопасность.

Новостройки оборудованы системами противопожарной безопасности, системами видеонаблюдения, сигнализацией. Лифт, трубы, стеклопакеты и электрика абсолютно новые. Комиссия не примет дом, если хотя бы один пункт не будет соответствовать нормативам и будет представлять угрозу жизни жильцов.

5. Отсутствие чужого ремонта.

При покупке квартиры вы самостоятельно оформляете ее под себя или выбираете отделку от застройщика и получаете свежий ремонт.

6. Благоустроенная территория и парковка.

Новые жилые комплексы изначально рассчитаны на большее количество машин. Также при покупке квартиры есть возможность приобрести машиноместо.

7. Использование современных строительных технологий.

Новые здания, даже эконом-класса, качественно отличаются от старого фонда. Например, современные технологии строительства помогают сохранить тепло в квартире, делают проживание максимально комфортным и экономят коммунальные расходы.

МИНУСЫ НОВОСТРОЕК

1. Время.

Если вы планируете заехать в квартиру на следующий день, после покупки, то новостройка — не ваш вариант. Учитывайте сроки сдачи дома и время на ремонт.

2. Риск нарваться на долгострой или неблагонадежного застройщика.

Риск можно свести к минимуму, если тщательно подойти к выбору застройщика и проверить всю информацию о нём перед покупкой.

3. Ошибки, допущенные при строительстве, могут проявиться после сдачи объекта, спустя какое-то время с момента начала активной эксплуатации.

4. Звуки дрели и перфоратора.

Будьте готовы к тому, что немного доделать ремонт в новой квартире захотят еще несколько десятков ваших новых соседей. Поэтому со «стуком по голове» вам придется смириться либо подобрать вариант в доме, который уже дал усадку и с момента сдачи прошло не менее 7 лет.

5. Неудобное расположение.

Темп строительство некоторых жилых комплексов выше развития социальной, торговой и транспортной инфраструктуры.

Проверьте себя с помощью этого чек-листа. Если вы приняли решение покупать квартиру в новостройке, то вы всегда можете обратиться к сотрудникам АН «Монолит» используя наши средства коммуникации – телефон, сайт и социальные сети.

Выгодно ли инвестировать в недвижимость? (Возможно ли сейчас заработать на недвижимости? Выгодно ли инвестировать в квартиру? И когда будет доход?)

Инвестиция — одна из трёх частых причин, по которой клиенты нашего агентства решают приобрести недвижимость. Но есть и другой «лагерь» — те, кто не верит в эффективность подобного вложения денежных средств. Поэтому мы решили собрать в одну статью ответы на часто задаваемые вопросы об инвестировании в недвижимость и развеять некоторые мифы.

5 ПРИЧИН ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ

1. Вложить деньги можно как в жилую, так и коммерческую недвижимость.
2. Квартиры в хороших районах всегда будут пользоваться спросом.
3. Два вида заработка на недвижимости: аренда и перепродажа.
4. Возможность продать недвижимость и получить реальные деньги.
5. Цены на недвижимость растут каждый год.

КАК ВЫБРАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ?

1. Срок окупаемости.

Срок окупаемости недвижимости зависит от стратегии инвестирования: краткосрочной или долгосрочной.

Краткосрочная стратегия предполагает, что вы покупаете недвижимость и через некоторое время продаете ее по более высокой цене. Долгосрочная — вы покупаете объект с целью его последующей сдачи в аренду. Срок окупаемости недвижимости при выборе долгосрочной стратегии несколько больше, но существенным преимуществом станет получение стабильного ежемесячного дохода.

2. Рентабельность.

Вложить деньги можно как в жилую, так и коммерческую недвижимость. Инвестиции в жилую недвижимость с целью перепродажи более выгодны. Срок возврата инвестиций варьируется от 2 до 20 лет. После покупки квартиры в новостройке на стадии котлована реализовать ее можно будет сразу после ввода дома в эксплуатацию, т.е через два-три три года. Срок окупаемости недвижимости при сдаче ее в аренду — от восьми до 20 с лишним лет в зависимости от назначения помещения.

3. Новостройка, вторичное жилье, апартаменты, коммерческая недвижимость.

При выборе новостройки в качестве объекта инвестирования рекомендуется вкладываться в проект на этапе котлована. Тогда будут самые низкие цены. Если выбираете в качестве объекта инвестирования вторичное жилье, то отталкивайтесь от выбранной стратегии инвестирования и учитывайте расположение объекта, находящуюся рядом инфраструктуру и имеющийся ремонт.

Апартаменты, в среднем, на 10–20% дешевле, чем квартиры с аналогичными характеристиками. Разница обусловлена юридическим статусом апартаментов: формально это нежилые помещения. Стоимость апартаментов со стадии котлована до окончания стройки может вырасти до 30–35%, в то время как квартиры дорожают ориентировочно на 20%.

Коммерческая недвижимость серьезно пострадала от кризиса, который во многом подорвал её инвестиционный потенциал. Однако некоторые её сегменты по-прежнему способны приносить стабильный доход. Например, возможно вложить деньги в коммерческие объекты в новостройках. Жители новых кварталов всегда будут нуждаться в магазинах, салонах красоты и бытовых сервисах.

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ НЕДВИЖИМОСТИ?

- Транспортная доступность.
- Обеспечение объектами инфраструктуры.
- Характеристики недвижимости: архитектура, дизайн, парковки, благоустройство территории.
- Планировка.
- Перспективность локации: что могут открыть в районе в ближайшее время.

Если у вас остались вопросы, то отправляйте их на почту _____ или звоните по телефону: _____

7. Прием квартиры. Тонкости.

Бумажки, бумажки, бумажки! Но, к сожалению, без оформления нужных документов при купле-продаже недвижимости не обойтись. Сегодня расскажем подробнее об акте приема-передачи квартиры, что будет, если невнимательно его заполнить, и тонкостях приёмки квартиры.

Когда вы покупаете квартиру в новостройке, то ожидаете, что вас ждет безоблачная жизнь без предстоящего капитального ремонта. И ваши ожидания логичны: по закону застройщик обязан сдать вам квартиру без дефектов, а если они есть — устранить их за свой счет.

Часто подпись дефектного акта и акта приема-передачи квартиры воспринимается покупателем как формальная процедура, но из-за такого пренебрежения может привести к самостоятельному устраниению дефектов и долгосрочному выяснению отношений с застройщиком.

Чтобы сохранить время, деньги и нервы, отнеситесь к процедуре приемки квартиры ответственно. Чтобы не растеряться во время процедуры, мы подготовили для вас краткую инструкцию.

ЧТО ВЗЯТЬ НА ПРИЕМКУ КВАРТИРЫ

1. План квартиры.
2. Планшет, блокнот, ручку.
3. Лампочку — для проверки цоколей.
4. Электроприбор — розеток.
5. Зажигалку и свечку — для проверки работы вентиляции.
6. Рулетку — для измерения площади помещения.
7. Стремянку.
8. Мел, бумажный скотч и смыываемый маркер — для отметки недостатков.
9. Лазерный дальномер, уровень и правило, чтобы измерить площадь комнат и кривизну стен.
10. Паспорт и договор.

ВАЖНО! Не стесняйтесь брать с собой инструменты для проверки. Вы купили товар и имеете право убедиться, что вас не обманывают. Также вы можете пригласить на осмотр квартиры независимого эксперта, который оценит состояние жилья и даст рекомендации.

При осмотре квартиры следует проверить все: от подъезда до форточки в квартире.

ЧЕК-ЛИСТ ПРИЕМКИ КВАРТИРЫ

1. Входная дверь. Дверь легко открывается и закрывается, дверное полотно без повреждений, дверной звонок работает.
2. Стены. Оцените кривизну и качество стен. Предельное отклонение не должно превышать 15 мм, а допустимая глубина неровностей – 5 мм. Из стен не должны торчать штыри, проволока, кабеля. Также не должно быть трещин, щелей. Швы между кирпичами и блоками должны быть хорошо заделаны.
3. Пол. Стяжка должна быть горизонтальной, это проверяется уровнем. Обратите внимание на цвет: он должен быть одинаковым по всей поверхности. Пузыри или неровности указывают на то, что застройщик не соблюдал стандарты. Также поверхность не должна крошиться.
4. Потолок. Стандартная высота потолка — 2,5 метра. Обратите внимание на этот показатель в своем договоре, т.к. он может отличаться. Если высота меньше нормы, это повод не принимать новостройку. Кроме высоты обратите внимание на трещины, пустоты и явные перепады на стыках.
5. Окна. Убедитесь, что на стёклах нет царапин и трещин. Смотрите, чтобы створки закрывалась плотно, ручки работали, а уплотнили попадали в пазы.
6. Электрика. Обратите внимание на работу розетки при подключении к ней электроприбора. Розетка не должна нагреваться и искрить. Для проверки цоколей вкрутите лампочку и посмотрите работает ли она. Проверку качества проводки лучше доверить электрику.
7. Канализация, вентиляция и отопление. Недопустимы лужи и подтеки возле стояков, все запорные краны должны плотно закрываться. Проверьте, надежно ли закреплены радиаторы отопления, хорошо ли затянуты все болты. Работа вентиляционной системы проверяется с помощью листа бумаги или свечки. Например, если поднести к вентиляционному отверстию лист бумаги и он прилипнет, значит, с вытяжкой все в порядке.
8. Отделка. Если квартира сдается с чистовой отделкой, убедитесь, что застройщик выполнил свои обещания по количеству и качеству работ, использовал те материалы, которые собирался, а не постелил вместо ламината линолеум.
9. Площадь. Распечатайте план квартиры в формате А3 и делайте отметки прямо в нём. Чтобы проверить соответствует ли площадь

заявленной, длину и ширину помещений измеряйте вдоль стены. Обязательно сверяйтесь с планом.

10. Показания внутриквартирных счетчиков и счетчиков на лестничной клетке. Запишите номера счетчиков, сверьте их с номерами, указанными в паспортах на эти приборы. Снимите показания ваших счетчиков и запишите в чек-лист, потом перенесете в акт приемки-передачи.

Все выявленные недочеты и недоработки вносятся в специальный дефектный акт – согласованный девелопером и покупателями список замечаний. В нем указываются адрес дома и номер квартиры, реквизиты компании, ее название, имя директора, юридический адрес. Уполномоченный представитель застройщика должен подписать этот акт, тем самым подтверждая свое согласие с имеющимися претензиями. Один экземпляр документа остается у компании, второй – у дольщика.

Подписываем акт осмотра и акт-приема передачи

Подписывать акт приема-передачи квартиры или нет – решать вам. По закону при обнаружении существенных недостатков у вас есть право его не подписывать и потребовать у застройщика устраниТЬ недостатки.

Все выявленные недочеты и недоработки вносятся в специальный дефектный акт – документ, который составляется после осмотра квартиры. Это согласованный вами и застройщиком список замечаний к качеству квартиры. Некоторые застройщики называют его актом, ведомостью или листом осмотра квартиры. В нем указываются адрес дома и номер квартиры, реквизиты компании, ее название, имя директора, юридический адрес. Уполномоченный представитель застройщика должен подписать этот акт, тем самым подтверждая свое согласие с имеющимися претензиями. Один экземпляр документа остается у компании, второй – у вас.

Вы также можете принять квартиру со всеми недочетами, потребовав при этом устранения недостатков или компенсацию в виде денежных средств. Если заказчик откажется устраниТЬ дефекты и вернуть деньги, вы можете расторгнуть договор.

Но если вы не подписываете акт приема-передачи из-за несущественных недостатков, застройщик решит, что вы намеренно уклоняетесь от приемки. В таком случае через 2 месяца он вправе составить односторонний акт о передаче объекта.

6. Какие документы нужны для оформления документов в банке.

Что делать, если не знаешь какие документы нужны для оформления ипотеки в банке. Пошаговая инструкция для тех, кто впервые столкнулся с покупкой квартиры и оформлением ипотеки.

Выбор квартиры.

Определите каким требованиям должна соответствовать ваша новая квартира:

- новостройка или вторичное жилье;
- площадь и количество комнат, возможность перепланировки;
- парковочные места,
- расположение детских садов, школ, поликлиник, магазинов и др.
- транспортная развязка.

ВАЖНО! Для квартир в строящихся домах и жилья во вторичном жилом фонде банки предлагают разные условия по ставкам и по размеру первоначального взноса.

Выбор банка

Если покупку квартиры вы решили оформить с помощью агентства недвижимости, что вам предложат оформить ипотеку в одном из банков-партнеров. Часто банки предлагают минимальные ставки для агентств-партнеров. Если вы выбираете банка самостоятельно, то обратите внимание на следующие параметры:

- процентная ставка;
- срок кредита;
- первоначальный взнос;
- личная история с банком;
- онлайн-сервисы и наличие отделений банка в вашем районе.

Как личная история влияет на одобрение ипотеки?

Если банк уже знаком с вами как с клиентом, то это поможет с большей точностью оценить вашу платежеспособность и просчитать риски. Например, в банке, в который вы подаете заявление, у вас есть зарплатный проект или активный счет.

Подача заявки

У вас есть возможность подать заявление в несколько банков. Никто не ограничивает вас сделать это. Одобренная заявка не принуждает оформить договор именно с этим банком. Если получите одобрение

сразу от нескольких банков, сможете выбрать, с кем будет удобнее сотрудничать. Срок рассмотрения заявки — 1-2 недели. Некоторые банки могут затянуть рассмотрение на пару месяцев. В этот период проверяется ваша платежеспособность и оцениваются риски выдачи кредита. При покупке квартиры с помощью агентства-партнера, срок рассмотрения заявки сокращается и процесс выдачи кредита проходит быстрее и проще.

Какие документы нужны для оформления ипотеки в банке

Список документов, которые могут потребоваться для получения ипотечного займа, определяем сам банк. Поэтому перечень может отличаться. Однако есть список документов, который актуален в любом банке.

Первичный пакет документов:

- 1) Заявление на выдачу ипотеки.
- 2) Оригинал паспорта заёмщика и ксерокопия всех страниц.
- 3) Свидетельство государственного пенсионного страхования (СНИЛС)
- 4) Справка 2 НДФЛ или справка, подтверждающая доход заёмщика оформленная по форме банка.
- 5) Заверенная копия трудовой книжки.

Если у заемщика есть дополнительный заработка, банк может его учесть и запросить выписки со счетов, договора, подтверждающие дополнительный заработка, и заверенную копию трудового договора при наличии подработка.

Заемщик, состоящий в официальном браке, предоставляется оригинала свидетельства о браке. Супруг/супруга оформляется как созаемщик и предоставляет такой же пакет документов.

Также дополнительно могут потребоваться: свидетельство о постановке на налоговый учет, водительское удостоверение, удостоверение, военный билет, свидетельство о рождение детей, документы об образовании.

ВАЖНО! Для подписания кредитного договора заёмщику недостаточно подготовить требуемый в банке перечень документов. Подача заявки и получение одобрения — это всего лишь один из этапов оформления жилищного кредита. Об остальных этапах расскажем в следующих статьях на нашем канале.

3. Что такое налоговый вычет за покупку квартиры и проценты по ипотеке?

Что такое налоговый вычет?

Налоговый вычет — это сумма, на которую государство уменьшает налогооблагаемый доход. Налог на доходы физических лиц начисляется в размере 13% на любые доходы, которые получает человек, получая при этом экономическую выгоду.

Всего в налоговом кодексе семь групп вычетов. Самые востребованные из них: стандартные, социальные, профессиональные вычеты и имущественные.

Имущественный вычет — сумма, которую государство возмещает собственнику при покупке жилья. Размер имущественного вычета для одного человека — не более 2 млн. рублей (260 тыс. руб. к возврату). Возврат налога по уплаченным процентам по ипотеке относится к имущественному вычету. Максимальный размер налогового вычета с процентов по ипотеке — 3 млн. рублей (390 тыс. руб. к возврату)

Таким образом, если вы построили или купили на территории России дом, квартиру, комнату или земельный участок под жилье и потратили не свои, а заемные деньги, можно вернуть НДФЛ со стоимости недвижимости и уплаченных по ипотеке процентов.

Сумма вычета

Лимит по имущественному вычету означает, что независимо от региона, реальной стоимости квартиры и размера процентов по ипотечному кредиту, один человек может получить максимальный имущественный вычет в размере 650 тыс. рублей:

2 млн. руб. * 13% = 260 тыс. руб.

3 млн. руб. * 13% = 390 тыс. руб.

Если недвижимость была приобретена в браке, то супруг также имеет право на имущественный вычет. Соответственно семья может вернуть всего 910 тыс. руб.

260 тыс. руб. *2 + 390 тыс. рублей = 910 тыс. руб.

Сколько раз можно получать налоговый вычет при покупке квартиры

Имущественный налоговый вычет можно получить несколько раз с

нескольких объектов пока не накопится максимальная сумма к возврату (2 млн. рублей).

Налоговый вычет с процентов по ипотечному кредиту можно получить только один раз и только с одного объекта. Если возвращаемый налог меньше максимального размера, остаток сгорает.

Пример расчета НДФЛ к возврату с покупки недвижимости:

Стоимость квартиры: 1,5 млн. руб.

Сумма вычета: 1,5 млн. руб.

НДФЛ 13% к возврату: 195 тыс. руб.

Стоимость квартиры: 2 млн. руб.

Сумма вычета: 2 млн. руб.

НДФЛ 13% к возврату: 260 тыс. руб.

Стоимость квартиры: 3,5 млн. руб.

Сумма вычета: 2 млн. руб.

НДФЛ 13% к возврату: 260 тыс. руб.

Расчет суммы к возврату с процентов по ипотечному кредиту аналогичный. Если вы взяли ипотеку, общая сумма процентных платежей по которой — 3,5 млн. рублей., то к вычету можно заявить только 3 млн. руб. Соответственно сумма НДФЛ к возврату после уплаты всех процентов составит 390 тысяч рублей.

В каком случае не получится возместить НДФЛ при покупке недвижимости?

1. Вы не платите НДФЛ, работает как ИП на УСН или находитесь в декрете и не имеете налогооблагаемого дохода. Вычет можно получить, только если налог реально начислен или уплачен.
2. Если вы взяли не ипотечный, а потребительский кредит на покупку жилья. Получить возврат с уплаченных процентов по кредиту в таком случае не получится.
3. Если вы приобрели апартаменты или другую недвижимость со статусом нежилого помещения.
4. На покупку жилья использовалась только сумма материнского капитала или жилищная субсидия.
5. Квартира была куплена у близкого родственника.

3. Как купить квартиру без первоначального взноса по ипотеке?

Первоначальный взнос по ипотеке – это часть стоимости недвижимости, которую заемщик должен выплатить самостоятельно продавцу жилья: компании-застройщику, или хозяину квартиры. Оставшуюся часть банк выдает в виде ипотечного займа.

Чтобы получить кредит на жильё, нужно сразу внести от 10% до 30% от стоимости жилья. Первоначальный взнос позволяет банку оценить финансовые возможности заёмщика и определить процентную ставку по кредиту.

Что делать, если денег на первоначальный взнос не хватает?

- 1) Выгодный и безопасный способ — накопить самостоятельно или одолжить нужную сумму у родных.
- 2) Рискованный способ — взять потребительский кредит, проценты по которому всегда выше, чем по ипотеке.

Оформить ипотеку без первоначального взноса, то есть купить жилье, не вкладывая своих денег, не получится. Но банки предлагают программы, которые позволяют приобрести недвижимость, даже если накопленных денег не хватает.

- 3) В качестве первоначального взноса могут выступить материнский капитал или субсидия на жилье.

Маткапитал представляет собой форму поддержки семей с детьми, выражающуюся в целевом предоставлении денежных средств. В 2021 году размер материнского капитала составляет 483 882 руб рублей.

Покупаем квартиру на материнский капитал. Особенности и риски. (активная ссылка)

Жилищная субсидия — сертификат с определенным номиналом без права обналичивания, который имеет целевое назначение и ограниченный срок для ее использования. Может быть использована в качестве первого взноса при ипотечном кредитовании, для погашения действующей ипотеки и для паевого участия при строительстве нового жилья.

Первоначальный взнос увеличивает вероятность того, что заемщику одобрят ипотеку и уменьшат проценты по кредиту. Соответственно, чем больше взнос, тем меньше заемщик переплачивает за кредит и

тем выгоднее обойдется покупка квартиры.

Рассчитать ипотеку можно с помощью онлайн-калькулятор на сайте агентства недвижимости «Монолит»:

<https://monolitestate.com/ipoteka/>

2. Покупаем квартиру на материнский капитал. Особенности и риски.

Покупаем квартиру на материнский материнский капитал. Особенности и риски.

Материнский капитал — госпрограмма поддержки семей, воспитывающих детей. Предоставляется в форме сертификата, который выдает пенсионный фонд после рождения первого или второго ребёнка. Сертификат можно использовать на оплату образования, формирование накопительной части пенсии матери, улучшение жилищных условий, для покупки товаров и услуг для адаптации детей-инвалидов.

Размер материнского капитала в 2021 году составляет:

- 483 882 руб. за первого ребёнка,
- 155 550 руб. за второго ребёнка
- 639 432 руб. на второго ребенка в семьях, где за первого ребенка его не получали, составит.

В 2021 году выдача сертификата производится в течение пяти рабочих дней. Заявки на распоряжение средствами маткапитала рассматриваются в течение 10 дней.

Покупка квартиры — самый популярный способ использования маткапитала. В 2020 году было подано порядка 692 тыс. заявлений против 663 тыс. заявлений в 2019-м

Какую квартиру можно купить?

Разрешена покупка квартиры как в новостройке, так и на вторичном рынке. Ограничений здесь не установлено. Но требуется соблюдение нескольких критериев. Квартира должна находиться на территории России, проходить по документам как жилое помещение и соответствовать всем санитарно-эпидемиологическим нормам.

Процесс оформления ипотеки с использованием материнского капитала не сложнее обычного. Главное отличие — в договоре прописывается использование материнского капитала. В остальном, банк просто переводит нужную сумму тому, кто продает квартиру, а покупатель потом рассчитывается с финансовой организацией.

Многие банки, чтобы подтвердить способность клиента регулярно вносить выплаты по кредиту, прописывают в договоре требование, что к сумме материнского капитала должны быть добавлены собственные

накопления. Доля собственных средств заемщика может быть от 5% до 15%. В целом банки прекрасно относятся к сертификатам на материнский капитал, т.к. для них это гарантия выплаты от государства.

