

РИСКИ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ С ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ Risks in residential real estate transactions

В. И. Шibaева, студент

Уральский государственный аграрный университет

(Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 42)

Рецензент: Г. В. Вяткина, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент

Аннотация

Работа посвящена изучению рисков при операциях с недвижимостью, как со стороны продавца, так и со стороны покупателя, а также составлению компетентных советов по тому, как надо себя вести в тех или иных случившихся обстоятельствах.

Ключевые слова: сделка, агент по сделкам с недвижимостью, договор, доверенность, задаток, нотариус, денежное обеспечение, бюро технической инвентаризации.

Summary

The work is devoted to the study of risks in real estate transactions, both on the part of the seller and on the part of the buyer, as well as the compilation of competent advice on how to behave in certain circumstances.

Keywords: transaction, real estate agent, contract, power of attorney, deposit, notary, monetary security, technical inventory bureau.

Самую большую опасность для покупателя недвижимости представляет он сам, точнее его не компетентные действия в силу отсутствия достаточного количества опыта. При этом можно подразделить риски, которые могут ожидать вас при покупке недвижимости на две категории: во-первых это возможные умышленные противоправные действия третьих лиц со стороны продавца, а во-вторых, что практически в каждой сделке имеет место быть, некомпетентные действия самих граждан и участников, порой граничащие с легкомыслием.

По статистике, откровенные преступления на рынке недвижимости встречаются достаточно редко, однако и последствия от них бывают крайне тяжелыми [2]. Как правило, это потеря всей стоимости недвижимости или значительной её части. Мошенниками могут быть как настоящие собственники недвижимости или их представители, так и липовые, действующие по поддельным документам и паспортам. Первые чаще всего действуют по настоящим, однако незаконно оформленным документам, иными словами, в документах обязательно есть какой-нибудь нюанс, который делает вашу покупку очень рискованной и ненадежной. Вторые же вообще действуют по поддельным документам. В этом случае вы, как правило, владеете объектом лишь до появления настоящего хозяина, который обычно не заставляет себя долго ждать [1].

Как распознать явных мошенников и не попасться на их крючок? Главные признаки мошенников, которых стоит остерегаться:

- Граждане действуют по доверенности или вообще без неё, представляясь частным посредником, при этом, как только появляется желание увидеть хозяина, сразу возникают какие-то трудности: он в другом городе, другой стране или очень сильно занят.

- Продавцы просят большой задаток. Сумма задатка более 2-5 % от стоимости объекта недвижимости, очень часто ничем не оправданная, кроме как желания незаконно владеть вашими деньгами.

- Пакет документов полностью готов и можно идти к нотариусу прямо сейчас. На самом деле, так бывает крайне редко, обычно так поступают, когда хотят все проверить быстро, второпях, чтобы вы не успели опомниться.

- Низкая цена под предлогом срочности сделки – это первый признак проблемы с документами на недвижимость или же самой недвижимостью. Ажиотаж и спешку создают умышленно, чтобы побудить вас к срочной необдуманной покупке, а именно дешёвой, но проблемной недвижимостью [4].

- Продавцы отказываются давать документы на руки, даже если вы готовы передать задаток.

- Не хотят совершать сделку через агентство недвижимости, под предлогом того, что не доверяют агентам, которые берут много денег, хотя на самом деле боятся проверки документов и истории объекта [3].

В остальных случаях, когда продавец недвижимости не вызывает у вас никаких подозрений, вы рискуете стать жертвой собственной некомпетентности, ведь когда продавец и покупатель нашли друг друга, все безумно рады этому, но никто не хочет думать о том, как правильно выстроить свои взаимоотношения [5].

При самостоятельном поиске и приобретении недвижимости можно воспользоваться крайне простыми рекомендациями, дабы избежать каких-либо опасностей:

- Не показываете свой паспорт лицам, представляющим сторону продавца, которых вы не знаете, тем более не подписываете, не изучив внимательно, никаких договоров, особенно если вас убеждают, что это формальность [6].

- Если представитель продавца представился агентом, то стоит попросить представить удостоверение, обратите внимание на срок его годности. Если что-то вызвало какие-либо сомнения, лучше узнать об агенте, обратившись непосредственно в агентство, которое он представляет. Поскольку в подобных фирмах достаточно высокая текучесть кадров, часть агентов, когда-то работающая на эти агентства, продолжает прикрываться именем известной компании. Если название агентства вам ни о чем не говорит, наведите справки. Самое простое, что можно сделать, это проверить сведения об этом агентстве в интернете.

- Любые существенные договорённости с продавцом или его представителем, а именно стоимость объекта, сроки сделки, освобождение от оплаты долгов по коммунальным платежам, оформляется обязательно в письменном виде, предусматривая ответственность сторон за их нарушения.

- Особенно тщательно отобразите в договоре передачу собственнику обеспечительного платежа и ответственность за нарушение условий договора. Если у вас нет юридического образования, лучше обратиться для этого к нотариусу. Передавайте деньги продавцу только в специально отведённых для этого помещениях во время оформления договора купли-продажи у нотариуса. Ни в коем случае не передавайте деньги третьим лицам, пусть это сделает сам собственник после приема пересчета денег, если он сочтёт это необходимым. В этом случае важно присутствие свидетелей. Если для покупки объекта сначала необходимо вернуть, например, долг продавца банку по кредитному договору, то оформите передачу этой сумму. Также лучше оформить погашение долга и сделку одним днём, желательно пригласить нотариуса прямо в банк [6].

- Во время расчёта с продавцом предусмотрите денежное обеспечение невыполненных им на момент сделки обязательств. Проще говоря, не недоплатите продавцу определённую сумму и оформите письменное обязательство – вернуть указанную сумму - после выполнения собственником всех договорённостей по передаче купленного имущества: снятие с регистрационного учёта проживающих лиц, оплата задолженности по коммунальным счетам и т.д. Возвращайте указанную сумму только после тщательной проверки паспортного стола, коммунальных служб, приема имущества и передачи вам ключей на него [6].

- Если вместе с квартирой или домом продается и другое имущество, например мебель, техника, оборудование, то стоит отобразить это дополнительным договором, составив опись имущества и приложив соответствующие фото с подписями сторон. После сделки у нотариуса, не откладывая, зарегистрируйте договор в бюро технической инвентаризации [7].

Есть множество других рисков при операциях с недвижимостью - это не получение денежных средств за проданный объект, равно как и частичное получение оплаты, получение от покупателя поддельных купюр, затяжка покупателем сроков расчета и получение денег продавцом с задержкой, ограбление после «просмотра» или после получения средств, затяжка приема-передачи квартиры от продавца к покупателю, гибель или порча объекта при ранней передаче объекта покупателю, признание покупателя банкротом в течение 1-3 лет с момента проведения сделки, однако, все сходится к простым человеческим факторам – необходимо тщательно составлять договора, предусматривая все нюансы и быть крайне внимательными при подписании документов.

Библиографический список

1. Зарубежная недвижимость. Купля-продажа, аренда, передача по наследству и другие аспекты владения. М.: Альпина Паблишер, 2011. 811 с.
2. Недвижимость // Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона : в 4 т. СПб., 1907-1909. 1055 с.
3. *Вечер Н. Ф Ольховский А. А.* Инвестиции в коммерческую недвижимость. СПб.: 2005. 176 с.
4. *Тэтман Л. Н.* Оценка недвижимости. ЮНИТИ, 2005. 303 с.
5. Правовые основы нотариальной деятельности: учебное пособие / под ред. В. Н. Аргунова. М.: БЕК, 1994. 488 с.
6. *Косарева И. А.* Роль нотариальных действий в гражданско-правовом регулировании: дисс. ... канд. юрид. наук. Хабаровск, 2004. 33 с.
7. *Тихомирова Л. В., Тихомиров М. Ю.* Юридическая энциклопедия. М.: 1997. 526 с.