

ПОКУПКО-ПРОДАЖБА НА ИМОТИ

СЪВЕТИ КЪМ ПРОДАВАЧА

В днешно време на засилващата се конкуренция между предлаганите за продажба имоти, да се приведе имотът в търговски вид е нещо много важно.

Много често собственикът, решил да продава своя имот, не го подготвя за целта. И още по-лошо, не приема никакви съвети от специалистите по тези въпроси. И резултатът става неблагоприятен, а понякога и катастрофален - проточване с месеци и години на продажбата, загуба на време и пари.

Поставете се на мястото на Купувача и застанете най-напред например пред вратата на апартамента. Мръсната и грозна врата няма ли да ви отблъсне още в началото? А колко малко е необходимо – едно измиване или освежаване с боя.

Изчистете навсякъде: в хола, кухнята, банята (придайте ѝ блясък), изхвърлете всички изоставени на терасата непотребни вещи, подменете избелялата или силно замърсена част от тапета или скъсана от домашния ви любимец, заличете някое петно, което се набива в очи. Освободете стаите, килера и мазето от излишни вещи. Нека да има простор и въздух. Помещенията “да дишат”. Подменете изгорялата крушка, за да не е мрачно и тягостно, а светло и уютно. Поправете разваленото кранче, което бавно прецежда капките вода и къса нервите с отчетливия си звук. Изтъркайте ръждивите петна по мивката, за да не се дразнят сетивата.

Проветрете помещенията. Да изчезнат всякакви миризми. Въдухът да е свеж. Дръпнете завесите и ако времето разрешава, отворете широко прозорците. Слънцето да нахлуе във вашето жилище и всеки да види колко то е топло и приятно. Ако е вечер, не щадете електричеството. Нека навсякъде да е светло. Цветовете изпъкват, домът става по-уютен и гостоприемен. Това въздейства на подсъзнанието и положителното решение на Купувача идва от само себе си.

Ако имате дворно място, добре е да се направи почистване от избуяли плевели и храсталаци, се отстранят всички изхвърлени или довлечени от ветровете ненужни предмети, и т.н.

Когато се осъществява оглед, постарайте се в жилището да не е цялото семейство (понякога то е доста многолюдно). При много хора Купувачът има чувството, че пречи и предпочита да си тръгне бързо.

Добре е показването на имота да започне от най-неуютното помещение и да завърши в най-прекрасната стая. Това оказва огромен психологичен ефект.

Когато Купувачът пожелае да поговори по условията на сделката, доверете се на професионализма на вашия брокер. Нека той да разясни тия въпроси. Особено при коментар на цената. Не забравяйте все пак, че на брокера това му е професията и има богат опит. Тези разговори са деликатни и понякога една не добре подбрана дума или малко недоразумение може да провали сделката.

Вие знаете най-добре предимствата на своя имот от когото и да е било друг и можете да го хвалите дълго. Ако вашият брокер пропусне да изтъкне някои от тях, внимателно, без натрапване, ги споменете.

От вас се изисква да бъдете любезен, гостоприемнен, усмихнат, внимателен, уважителен, търпелив и да не се извинявате за нищо. Не се опитвайте да предизвикате разговор. Ако потенциалният Купувач иска да говори с вас, той сам ще го направи. Не говорете излишни приказки, не отвличайте вниманието на клиента. Той е дошъл да огледа колкото се може по-добре жилището. Не му предлагайте старите си мебели за продажба. Ако Купувачът в даден момент започне да критикува жилището, оставете на вашия брокер да се справи със ситуацията.

Много важно е така да организирате вашето време за показване на имота, че на никой Купувач да не се отказва, когато той пожелае оглед.

Предварително внимателно обмислете каква цена да поискате. Посъветвайте се със специалисти. Цената да бъде реална, съобразена с предлагания имот (състояние, местонахождение, и т. н.) и с пазара на имоти в дадения момент.

Поискайте специалист да прегледа всички документи за имота, за да не се случи Купувачът да открие “някои недоизчистени неща” или нещо да се доуточнява документално в последния момент. В такива случаи често Купувачът се оттегля преждевременно.

Често допускани грешки от продавачи

1. Да пусне имота си за продажба, преди да е готов напълно за това. Например - да се организира огледи, докато боядисва стените, или сменя изпокъсаното подово покритие. При тази ситуация със сигурност ще се направи опит за сваляне значително на цената.
2. Да изтъкне предимствата на своята къща пред тази в съседство. По-добре да се наблегне на добрата среда на обитаване и в какво разбирателство се живее със съседите.

3. Да определи цената въз основа на това, което желае да получи, а не по реалните пазарни цени.

4. Да подхожда емоционално към имота, който продава. От момента, в който излезе на пазара, той става не дом, не “моя имот”, а стока за продан.

ДОБРЕ Е ДА СЕ ЗНАЕ

Колкото по-добре изглежда имотът, на толкова по-добра цена ще се продаде. Огледите са много важни. Никой не би си купил имот без да го е видял. Изберете брокер-професионалист, който да защитава вашите интереси.

ПРЕДВАРИТЕЛЕН ДОГОВОР

Предварителният договор за продажба на недвижим имот е съглашение между Продавача и Купувача.

С него се поема задължението в бъдеще да бъде сключен окончателен договор (нотариалния акт), с който да се прехвърли правото на собственост или да се учреди вещно право върху недвижимия имот.

В материално-правен аспект Предварителният договор е регламентиран в чл. 19 на Закона за задълженията и договорите. Тук са поставени условията за валидност, едно от които е писмената форма на договора, което е достатъчна гаранция за обезпечаване на интересите на заинтересованите страни при евентуално неизпълнение на другата.

Предварителният договор съдържа основните и съществени елементи на окончателния договор (данни за продавача и купувача, данни за имота, цена, и т.н.). Когато Предварителният договор се сключва чрез пълномощник, необходимо условие е да бъде представено нотариално заверено пълномощно. Ако то липсва, предварителният договор е невалиден.

Предварителният договор за покупко-продажба на имот следва да съдържа уговорки относно условията за окончателния договор. При писмена форма и при отказ на една от страните да приведе договора в изискваната от закона нотариална форма, другата може да предяви иск за признаването на този договор за окончателен. В този случай договорът се счита за сключен в момента от влизане на съдебното решение в сила (чл. 18 и 19 от ЗЗД).

Разноските по договора се поемат от двете страни по равно. Някои юристи оспорват това твърдение и добавят: “когато не е договорено друго”.

Самият Предварителен договор няма вещно-правно действие. Той само обосновава претенцията на една от двете страни към другата за сключването му в окончателна форма. С него не се прехвърля правото на собственост. Това става само при сключване на окончателен договор с нотариална форма или чрез съдебна процедура с обявяването му за окончателен (чл. 298 от ГПК).

За да бъдат гарантирани интересите на страната, предявила иск, исковата молба за сключване на окончателен договор следва да се впише в нотариалните книги. Това е необходимо с оглед предотвратяване опасността процесният имот да бъде продаден на трето лице преди влизане в сила на съдебното решение и преди нотариалният акт да бъде вписан. В този случай договорът ще се счита за сключен от момента, в който влезе в сила съдебното решение и се впише. Тогава той замества нотариалния акт.

При подписването на Предварителния договор Купувачът плаща на Продавача капаро (задатък, предплата) в размер равен обикновено на 10% от стойността на имота. Възможно е по договореност между страните капарото да е и с по-висока или с по-ниска стойност.

Предварителният договор не подлежи на вписване.

При подписване на предварителен договор с участието на посредник (АГЕНЦИЯ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ) се заплаща комисионна от продавач и купувач, за извършената дейност.

ПРОВЕРКА ЗА ТЕЖЕСТИ ВЪРХУ ИМОТ

Проверката за тежести на даден имот може да бъде устна (проверява се в компютъра на Службата по вписванията и устно се докладва на ищеца) и писмена чрез документ, в който всичко е отразено.

Ако имотът има дълга история, препоръчително е да се извърши писмена проверка. Ако имотът е построен скоро (от 1-2 години), може и устна.

ВАЖНО!

При продажба тежестите на имота се прехвърлят на новия собственик и от него занапред се търсят финансовите задължения.

РАЗПОРЕЖДАНЕ СЪС СЕМЕЙНОТО ЖИЛИЩЕ

Имот, който съпругът е придобил по наследство, дарение, или преди сключване на брака (закупуване) е лична собственост. По принцип с него той се разпорежда самостоятелно и еднолично без да се нуждае от съгласието на другия съпруг (чл. 24 от Семейния кодекс).

Ако съпругът, собственик на семейното жилище, притежава и други имоти, няма пречка да се разпорежда с тях еднолично и свободно, без да иска съгласието на другия съпруг.

Когато имотът е жилище, в което живее семейството му и се задоволяват жилищните нужди, то съпругът може да се разпорежи с него (да го продаде или дари) само със съгласието на другия съпруг (чл. 23 от Семейния кодекс). Налице е ограничение на личната собственост, въведено с оглед на закрила на семейството, неговото благополучие и отглеждане на децата. Тук е в сила

конституционния принцип, установен в чл. 14 от Конституцията на България: “Семейството, майчинството и децата са под закрилата на държавата и обществото”.

Другият съпруг трябва да даде съгласие пред Нотариус и подписът му да бъде заверен нотариално. Той не е страна по сделката, нито придобива някакви права и задължения по нея. Това е само едно допълнително законово условие за сделката. Ако съгласие липсва, разпореждането с такова жилище може да се извърши с разрешението на Районния съд, след като съдията установи, че то не е във вреда на децата и семейството. Такава преценка се прави при всеки отделен случай.

Какво ще стане, ако въпреки законовото изискване съпругът-собственик се разпорежи със семейното жилище без съгласието на другия съпруг и без заместващото го съдебно разрешение? В правната теория и практика надделява схващането, че сделката е нищожна. За да се постигне желанието резултат, ще трябва да се извърши отново по установения ред с даване на съгласие пред Нотариуса.

В понови решения на ВКС се застъпва и друго становище – сделката може да се заздравя с последващо съгласие от съпруга-несобственик. По този начин се осигурява по-голяма правна сигурност.

ИПОТЕЧНО КРЕДИТИРАНЕ ПРИ ЗАКУПУВАНЕ НА ЖИЛИЩЕ

Ипотечното кредитиране при закупуване на жилища позволява, при сключване на дългосрочен договор между банката и клиента, имотът да се закупи днес, а да се изплаща през следващите 10-20 години.

Ипотеката в целия свят се използва с голяма популярност. В страните от Европа почти всички живеят на кредит и това за тях е напълно в реда на нещата.

Най-разпространената схема на ипотечно кредитиране при закупуване на жилище е тристранния договор, в който участват продавач, купувач и банка. По тази схема се ипотекира (залага) недвижим имот. Той може да е новото жилище, което ще се купува или стар имот, притежаван от кредитополучателя.

Обезпечението пада, ако кредитът се изплати. Ако не може, заложеното жилище ще бъде продадено, а средствата от продажбата, плюс лихвите по кредита, които се дължат, ще отидат за погасяване на кредита. Повечето финансови институции вежливо обясняват, че това е последна мярка, до която прибегват.