

Полезные советы самостоятельным арендодателям, арендаторам, продавцам и покупателям недвижимости

Совет первый и самый главный – поручите это дело профессионалам, ибо ваша самодеятельность может привести к тому, что у вас ни денег не будет, ни недвижимости. Если же вы всё же решили действовать самостоятельно порекомендую вам несколько правил.

Для арендодателей – если вы решили сдать свою квартиру, дом, не указывайте в объявлениях и заявках для агентств свой сотовый и домашний телефон. Лучше купите для этого отдельную сим-карту. В противном случае вы будете работать бесплатным диспетчером на телефоне, даже много месяцев после того как сдадите квартиру. Или вам придётся отключить свой телефон. В квартире лучше отключить междугороднюю и международную связь на телефонном узле. Бывает, что даже после съезда очень порядочных арендаторов приходят большие телефонные счета.

Для арендаторов – не снимайте квартиры в тёмное время суток, лучше днём, и приехать на час раньше агента, походить по району, с местными пообщаться. Посмотреть по карте, что находится вокруг. В темноте можно не рассмотреть например стадион, завод, железную дорогу.

Для продавцов – если вы заключаете договор с фирмой, индивидуальным предпринимателем, проверьте полномочия, подписывающего договор сотрудника. Полномочия прописаны как правило в доверенности. Посмотрите срок доверенности, и кто её выдал. Доверенность и договор может подписывать генеральный директор компании. Неплохо бы его увидеть лично. Его данные, а также разрешённый вид деятельности прописаны в уставе компании. Можете попросить что бы вам дали копию доверенности, копию свидетельства о регистрации, копию страницы устава с данными ген. директора. Требуйте чтобы в договоре было прописано, что аванс имеете право получать только вы, лично от Покупателя, чтобы соглашение о покупке заключалось в присутствии Продавца и Покупателя, чтобы недвижимость продавалась по зафиксированной в договоре цене. Не заключайте договор на срок более 3-х месяцев.

Отдавайте оригиналы документов по акту приёма и только в обмен на аванс. Контролируйте как рекламируется ваш объект и по какой цене. При расчётах с Покупателем закажите проверку денег в депозитарии.

Для покупателей – не вносите большой аванс за покупку недвижимости. Если сделка не состоится, его не так просто будет вернуть. Требуйте финансовый документ за деньги. От организации или индивидуального предпринимателя – кассовый чек, приходно-кассовый ордер на бланках строгой отчётности. От частного лица – собственноручно написанную расписку. Попросить также копии уставных документов на фирму и покупаемую недвижимо