

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Петров Константин Сергеевич,

старший преподаватель, кафедра «Городское строительство и хозяйство»;

Коренюгина Евгения Владимировна,

студент, кафедра «Городское строительство и хозяйство»;

Зоалкфл Даниаль Аммарович,

студент магистратуры, кафедра «Городское строительство и хозяйство»;

Степаненко Ростислав Александрович,

студент магистратуры, кафедра «Городское строительство и хозяйство»,

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»,

г. Ростов-на-Дону

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЦЕССА ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются основные этапы и мероприятия, связанные с процессом продажи объектов жилой недвижимости. В частности, указывается, на что следует обратить внимание при оформлении необходимого набора документов.

Ключевые слова: объект жилой недвижимости, квартира, купля-продажа, риелтор, собственник.

С первого взгляда продажа объекта жилой недвижимости является обычным делом: достаточно собрать необходимые документы, прорекламировать объект и ждать покупателя. Однако в реальности – это не так просто. Существует множество нюансов, которые нужно учитывать, чтобы сделка состоялась, и доход от продажи объекта был максимальный [1]. При продаже объекта жилой недвижимости собственник хочет быть уверенным в честности сделки, ввиду чего появляется множество вопросов, решить которые самостоятельно не всегда удается. Можно заняться продажей объекта недвижимости самостоятельно и сэкономить на оплате риелторских услуг, но продажа собственности – довольно трудоемкое дело, требующее специальных знаний и опыта. Существует множество сложностей, которые опытный риелтор

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

поможет преодолеть. Довольно часто экономия средств при отказе от риелторских услуг приводит к финансовым и временным потерям. Кроме того, квалифицированный и опытный специалист обладает знаниями, позволяющими сформировать необходимый пакет документов, сделать оценку квартиры и подобрать выгодный вариант продажи.

К поиску риелтора следует подойти ответственно, отдавая предпочтение проверенным фирмам, имеющим необходимые свидетельства и лицензии. С таким агентством следует составить договор оказания соответствующих услуг.

К основным этапам процесса продажи объекта жилой недвижимости следует отнести: исследование рынка, маркетинг, подготовка к продаже, размещение объявлений о продаже, проведение показов, получение авансового платежа и заключение предварительного договора, проведение сделки купли-продажи, передача объекта жилой недвижимости.

Перед продажей объекта жилой недвижимости собственнику необходимо подготовить полный пакет необходимых документов, так как существует вероятность, что потенциальный покупатель может отказаться от покупки, если документы не будут полностью готовы [2].

Перечень документов, необходимых для продажи квартиры:

- документы, подтверждающие право собственности на квартиру, справки из БТИ и документ о составе семьи;
- отчет об оценке рыночной стоимости квартиры (нужен в том случае, если квартира приобретается с привлечением ипотечного кредита);
- согласие опекуна совета (требуется, если в квартире прописан ребенок младше 18 лет, который также является собственником и проживает в квартире);
- согласие на продажу всех собственников жилья;
- документ, подтверждающий отсутствие задолженности по оплате коммунальных услуг.

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Перед продажей квартиры ее следует подготовить к просмотрам. Проводить капитальный ремонт в квартире не обязательно, так как покупатели преимущественно предпочитают делать ремонт с учетом собственных предпочтений, а затраты на капитальный ремонт могут увеличить цену квартиры, что негативно отразится на спросе. Тем не менее, можно сделать косметический ремонт и обязательно провести уборку, в том числе на лестничной клетке и в подъезде. Из квартиры необходимо убрать старую мебель, однако не следует выносить всю мебель, т.к. пустое пространство может смотреться невыгодно, при этом заставленная мебелью квартира создает иллюзию маленького пространства.

С целью быстрой и выгодной продажи квартиры следует учитывать сезонность продаж. Зачастую зимой и летом покупательская способность снижается, а осенью и весной активность на рынке повышается.

Если при продаже квартиры планируется одновременная покупка новой квартиры, то рекомендуется обязательно привлекать к осуществлению таких сделок опытного риелтора.

Расчет цены объекта жилой недвижимости можно осуществить самостоятельно, проведя анализ рынка недвижимости [3]. Следует учитывать, что стоимость квадратных метров однокомнатных и многокомнатных квартир различна: квадратный метр однокомнатных квартир, как правило, дороже. Объективно и адекватно оценить квартиру в данном случае очень важно. В случае если будет установлена завышенная цена, продажа может затянуться на длительный срок [4].

Оценка рыночной стоимости квартиры зависит от следующих характеристик: местоположение объекта, развитость инфраструктуры, год строительства здания, срок эксплуатации и престижность объекта и пр.

Заключительный этап продажи объекта жилой недвижимости – оформление договора купли-продажи. Образцы таких документов можно найти в открытом доступе, но целесообразнее обратиться к профессионалам с целью

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

составления документа согласно установленным требованиям, с учетом возможных изменений в законодательстве. Договор должен быть нотариально заверен во избежание проблем при потере договора или в случае, если стоимость жилья не будет полностью уплачена покупателем.

Квартира переходит в собственность нового владельца после подписания передаточного акта, который подтверждает, что передача квартиры произведена в надлежащем виде и без долгов. После подписания передаточного акта за квартиру отвечает новый владелец.

Список литературы

- 1. Петров К.С., Коренюгина Е.В., Батора А.А., Лебедев П.П. Рынок недвижимости // Современная наука и образование: новые подходы и актуальные исследования: материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Чебоксары: Негосударственное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Экспертно-методический центр», 2020. – С. 51-57.*
- 2. Никулина О.В., Новоселова И.В., Котоменкова В.Ю., Середина В.В. Управление рисками для эффективной реализации инвестиционно-строительных проектов // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2020. № 2. – С. 39-42.*
- 3. Новоселова И.В., Ахобадзе Т.Ш., Котоменкова В.Ю. Актуальность проведения маркетинговых исследований рынка недвижимости // Наука и образование в современном мире: методология, теория и практика: материалы II Международной научно-практической конференции. – Чебоксары: Негосударственное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Экспертно-методический центр», 2020. – С. 44-47.*
- 4. Зильберова И.Ю., Новоселова И.В., Швец Ю.С. Развитие ипотечного жилищного кредитования для повышения доступности жилья // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2018. – № 4. – С. 28-31.*