

# СЕКУНДА МАКСИМ АНДРЕЕВИЧ

---

ДЛЯ ЮРИСТОВ

АДРЕС ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ :

НОМЕР ТЕЛЕФОНА КЛИЕНТА

АДРЕС ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ КЛИЕНТА

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЪЕКТЕ НЕДВИЖИМОСТИ

1. ЦЕНА ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

2. ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ КВАРТИРЫ

3. КОЛИЧЕСТВО КОМНАТ

4. ЭТАЖ

5. ТИП РЕМОНТА

КОСМЕТИЧЕСКИЙ      КАПИТАЛЬНЫЙ ( ПРОСТОЙ / СЛОЖНЫЙ )      ЕВРОРЕМОНТ

( ПОСЛЕДНИЙ РЕМОНТ      \_\_\_\_\_ НАЗАД )

6. ТИП ДОМА

КИРПИЧНЫЙ      ПАНЕЛЬНЫЙ      БЛОЧНЫЙ      МОНОЛИТНЫЙ      МОНОЛИТНО - КИРПИЧНЫЙ

## ЮРИДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

1. ПО ДОКУМЕНТАМ      ( ОДИН СОБСТВЕННИК      /      ДРУГОЕ (КТО \_\_\_\_\_) )

2. ВОЗМОЖНОСТЬ ПОКУПКИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ В ИПОТЕКУ ( ДА / НЕТ )

3. ЦЕЛЬ ПРОДАЖИ ( ЧИСТАЯ ПРОДАЖА / ПРОДАЖА ВЗАМЕН )

4. ЕСЛИ ПРОДАЖА ВЗАМЕН, ТО

КОГДА ПЛАНИРУЕТЕ ПЕРЕЕЗД ?

---

ПРИСМОТРЕЛИ ЧТО-ЛИБО ?

---

ВНЕСЛИ ЗАДАТОК ?

---

5. В СВЯЗИ С ЧЕМ ПРОДАЕТЕ ВАШ ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ?

---

6. В КАКИЕ СРОКИ ПЛАНИРУЕТЕ ПРОИЗВЕСТИ ПРОДАЖУ СВОЕГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ?

---

7. МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ НЕ ВЫСТАВЛЯТЬ ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРОДАЖУ?

---

8. ПОЧЕМУ ВАМИ БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ ПРОДАТЬ ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ ИМЕННО СЕЙЧАС?

---

9. КТО ПРИНИМАЕТ ОСНОВНОЕ РЕШЕНИЕ ПО ПРОДАЖЕ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ? С КЕМ БУДУТ ОБСУЖДАТЬСЯ ЮРИДИЧЕСКИЕ ДЕТАЛИ СДЕЛКИ?

---

10. КАК БЫСТРО ПЛАНИРУЕТЕ ПРОДАТЬ/ОБМЕНЯТЬ ПРИНАДЛЕЖАЩИЙ ВАМ ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ?

---

11. КАК ДАВНО НАЧАЛИ ПРОДАВАТЬ?

---

12. КАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ?

---

13. ЕСЛИ ВЫБРАННЫЙ ВАРИАНТ ПРОДАЖИ СОБСТВЕННОСТИ – ОБМЕН, ВЫ УЖЕ ПОДОБРАЛИ ВАРИАНТ ДЛЯ ОБМЕНА?

---

14. ЕСЛИ ВЫБРАННЫЙ ВАРИАНТ ПРОДАЖИ СОБСТВЕННОСТИ – ОБМЕН, КАКАЯ ДОПЛАТА И С ЧЬЕЙ СТОРОНЫ?

---

15. ЕСЛИ ВЫБРАННЫЙ ВАРИАНТ ПРОДАЖИ СОБСТВЕННОСТИ – ОБМЕН С ВАШЕЙ ДОПЛАТОЙ, ЭТО БУДЕТ ИПОТЕКА ИЛИ НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ?

---

16. ВАШИ ДОКУМЕНТЫ ГОТОВЫ К ПРОДАЖЕ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ? ЕСЛИ НЕТ, В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ПРОБЛЕМА?

---

17. НАЛИЧИЕ ОШИБОК В ДОКУМЕНТАХ

---

18.