

Контакт и консультация

Обращение клиента

Клиент может обратиться в агентство через личное посещение офиса.

Сотрудник регистрирует заявку, фиксирует контактные данные клиента (ФИО, телефон, email, паспортные данные) и выясняет первичные потребности:

- Тип операции (покупка, продажа, аренда, сдача в аренду).
- Тип недвижимости (жилая и нежилая).
- Бюджет (для покупателей или арендаторов).
- Желаемый район, характеристики объекта (количество комнат, площадь, состояние, инфраструктура).
- Сроки сделки (например, срочная покупка или долгосрочная аренда).

Есть два типа недвижимости: жилая и нежилая.

— К жилой недвижимости относятся:

- Дом, а так же его часть. К категории частных домов относят жилой дом, тунхаус, дуплекс, коттедж, усадьба.
- Квартира. К квартирам можно отнести студию, евро-квартиру, пентхаус.

— К нежилой недвижимости относят:

- Коммерческая недвижимость (офисы, торговые помещения)
- Специальная недвижимость (гаражи, склады)

Поиск и подбор объектов недвижимости

Для покупателей и арендаторов:

Заключается **договор оказания услуг покупки** с агентством недвижимости, где прописывается срок договора, размер комиссионного вознаграждения и **свойства** искомого объекта недвижимости.

- Риелтор ищет объекты, соответствующие **запросам клиента**:
 - Проверяет базу данных агентства.
 - Ищет объекты через партнерские сети, частные объявления и другие источники.

- Организует показы объектов, сопровождает клиента на осмотре, предоставляет информацию о районе и инфраструктуре.

Для продавцов и арендодателей:

Сначала заключается **договор оказания услуг продажи** с агентством недвижимости, где прописывается срок договора и прописывается размер комиссионного вознаграждения.

- Риелтор помогает подготовить объект для продажи или сдачи в аренду:
 - Проводит осмотр объекта, фотографирует его, фиксирует характеристики.
 - Разрабатывает маркетинговую стратегию для привлечения покупателей или арендаторов.
 - Размещает объект в базе данных агентства и на популярных сайтах недвижимости.

Проведение предварительного осмотра:

Для оценки соответствия объекта заявленным **характеристикам** агент выезжает на место, проводит осмотр, фотографирует, фиксирует особенности, а также проверяет наличие юридических или технических нюансов (например, состояние коммуникаций, наличие обременений).

Составление подробного описания:

После осмотра агент готовит информационный пакет с фотографиями, планировками, юридической информацией и дополнительными комментариями.

Организация показов и взаимодействие с клиентом

Назначение показов:

После подбора подходящих объектов агент договаривается о встречах с клиентом. Организуются как индивидуальные, так и групповые показы (при наличии нескольких объектов), согласовываются удобное время и место.

Проведение показов:

Риелтор сопровождает клиента на осмотр, отвечает на вопросы, предоставляет дополнительные документы (например, выписки из реестров, технические паспорта) и рассказывает об особенностях района, инфраструктуре и перспективах развития.

Документы

Документы, которые вам понадобятся при продаже недвижимости

— Жилая и нежилая недвижимость:

- Выписка из ЕГРН.
- ДКП (договор купли-продажи).
- Паспорт продавца.
- Технический паспорт БТИ.
- Акт приема-передачи объекта.
- Документы об отсутствии долгов по ЖКХ, налогам.

— Дополнительно для нежилой недвижимости:

- Документы о целевом назначении здания.
- Разрешение на использование объекта по назначению.

Документы, которые вам понадобятся при покупке недвижимости

— Для покупателя:

- Паспорт.
- Ипотечный договор (если используется ипотека).
- Договор купли-продажи.
- Акт приема-передачи недвижимости.

Документы, которые вам понадобятся при сдаче недвижимости в аренду

- Договор аренды.
- Выписка из ЕГРН (доказывает, что арендодатель — собственник).
- Паспорт арендодателя и арендатора.
- Опись имущества (если передается мебель и техника).
- Справка об отсутствии долгов по коммунальным услугам.

Право собственности

Право собственности — это один из ключевых институтов гражданского права, который закрепляет за собственником возможность владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом в рамках, установленных законом.

Для продажи доли необходимо соблюсти процедуру, установленную законом. Сособственники несут расходы на содержание имущества (налоги, ремонт) пропорционально своим долям. Продажа доли в недвижимости регулируется статьей 250 Гражданского кодекса РФ, которая предусматривает, что продавец доли обязан предложить свою долю другим сособственникам в письменной форме с указанием цены и других условий сделки. Собственники имеют 30 дней для принятия решения, если договором или законом не установлен другой срок. Если сособственники не отвечают или отказываются, то продавец может продать долю любому покупателю. Если сособственники согласны купить долю, они должны оформить сделку на тех же условиях, что были предложены третьему лицу. Если каждый из собственников согласен на продажу недвижимости целиком, то это тоже можно устроить — собственники заключают единый договор купли-продажи.

Право собственности на недвижимость подлежит обязательной регистрации в Едином государственном реестре недвижимости в России. Оно может быть обременено залогом (ипотека), арендой, сервитутом.

Недвижимость может находиться в долевой собственности, и каждый сособственник может пользоваться имуществом соразмерно своей доле.

Юридическая проверка и подготовка документов

Проверка юридической чистоты:

Перед заключением сделки проводится всесторонняя проверка объекта недвижимости. Юристы агентства (или привлеченные специалисты) проверяют:

- Право собственности
- Наличие обременений, арестов, споров или судебных дел.
- Документы, подтверждающие соответствие строительным нормам и правилам.

Подготовка предварительных документов:

После положительной проверки составляется предварительный **договор купли-продажи или договор аренды**, где фиксируются основные условия сделки, сумма сделки, сроки и обязанности сторон. Еще на этапе запроса клиента к агентству также оформляется **договор об оказании услуг агентством**, где прописывается размер комиссионного вознаграждения, сроки договора свойства и характеристики объекта.

-Роль нотариуса:

На данной стадии привлекается нотариус для:

- Удостоверения личности сторон.
- Проведения проверки подлинности документов.
- Нотариального заверения предварительного договора или оказания юридической поддержки при подготовке окончательного договора.

Составление и подписание окончательного договора

Подготовка **договора купли-продажи (или договора аренды):**

На основе предварительных договоренностей готовится окончательный вариант договора, включающий:

- Полное описание объекта недвижимости (адрес, характеристики, документы).
- Финансовые условия сделки (сумма, график платежей, задаток, условия расчета через банковский счет).

- Обязанности и права сторон, гарантии, условия передачи объекта и риски.
- Условия возврата задатка, штрафные санкции при нарушении договора.

Согласование условий:

В зависимости от типа сделки (купля-продажа, аренда) риелтор подготавливает соответствующий договор. Договор обсуждается сторонами, при необходимости вносятся правки. Юристы и нотариус консультируют стороны, обеспечивая соответствие договора законодательству.

Нотариальное удостоверение:

На финальном этапе сделки по передаче права собственности стороны собираются для подписания договора в присутствии нотариуса, который заверяет сделку, подтверждая подлинность подписей и соблюдение законности процедуры.

Финансовое сопровождение сделки

Оплата и расчеты:

Риелтор организует безопасный расчет между сторонами. Это может быть банковская ячейка (средства передаются после регистрации сделки) или аккредитив (средства блокируются на счете покупателя до выполнения условий сделки).

При подписании договора часто вносится задаток, который затем учитывается при окончательном расчете. Все финансовые операции могут проводиться через аккредитивы или банковские переводы для обеспечения прозрачности и безопасности сделки.

Организация платежей:

Если клиент пользуется ипотечными программами, агентство координирует работу с банками, помогает в сборе документов для кредитования и оценке объекта.

Ведение бухгалтерии:

Агентство фиксирует все финансовые операции, осуществляет расчет комиссионного вознаграждения для агентов, готовит финансовые отчеты и обеспечивает своевременную выплату налогов.

