**Этапы сделки купли-продажи недвижимости, заключенной с помощью менеджеров нашего агентства**

Реализация жилой столичной недвижимости высокого класса является трудоемким, сложным процессом, требующим к себе скрупулезного подхода. Продажа квартиры в Москве с соблюдением всех стандартов и юридических коллизий отнимает массу времени, сил и требует определенных знаний и навыков. Не всегда они есть у собственника недвижимости. Сейчас мы расскажем об основных этапах продажи квартиры с помощью агентства. Итак.

На первом этапе собственнику объекта нужно заключить договор об оказании услуг нашей компанией. Вслед за этим обязательно следует оценка выставляемой на продажу квартиры. Далеко не всегда собственник может самостоятельно реально оценить свой объект. Профессионалы нашей компании подойдут к этому процессу с учетом инфраструктуры самого дома и района города, в котором он выстроен. Обязательно будут учитываться и такие факторы, как транспортная доступность, метраж, количество комнат, тип постройки здания. Наиболее адекватная цена всегда позволяет гораздо быстрее найти покупателя.

Составление пакета нужных для сделки документов является третьим этапом цикла продажи. Их может собирать как сам собственник, так и наш риэлтор по доверенности. В сложных ситуациях (вопросы наследования, деления объекта на доли, несколько собственников) предоставляются консультации юриста, указывающего на необходимость дополнительных документов для сделки.

Дополнительным этапом подготовки к сделке продажи квартиры в Москве является обязательная проверка документов, осуществляемая самим риэлтором и юристом компании. При выявлении ошибок или несоответствий запрашиваются новые документы.

Пятым этапом является проверка объекта на юридическую чистоту. Применяя собственные алгоритмы взаимодействия с контролирующими и государственными органами, юрист агентства выясняет степень «чистоты» квартиры и отсутствие запретов на ее реализацию. Такая проверка помогает устранить препятствия на пути совершения сделки.

Следующим этапом цикла продажи квартиры является организация и проведение рекламной кампании. Информация о продаже объекта размещается на популярных порталах недвижимости и на сайте самого агентства.

На следующем этапе, который зачастую начинается одновременно с предыдущим, риэлтор, закрепленный за этой сделкой, активно ищет потенциальных покупателей квартиры в базе нашего агентства. Вполне естественно, что он подыскивает потенциальных покупателей, заинтересованных в приобретении жилья с такими же параметрами и в этой же географической локации.

В дальнейшем следует организация просмотров квартиры, которые осуществляются риэлтором с его личным присутствием на объекте и проведением переговоров с потенциальными будущими собственниками.

Следующим этапом работы над сделкой является подготовка и успешное проведение переговоров с лицом, пожелавшим приобрести квартиру. Риэлтор нашего агентства проводит их, договариваясь об условиях сделки и окончательной цене.

Как правило, на следующем этапе следует проверка документов покупателя. Также может оказываться помощь в получении ипотечного кредита при недостаточном объеме иных средств для заключения сделки.

В дальнейшем, при отсутствии каких-либо препятствий для заключения сделки, юрист агентства готовит текст договора купли-продажи квартиры с учетом требований и стандартов российского законодательства и Россреестра.

В обязанности риэлтора, ведущего сделку, также входит организация расчета между продавцом или покупателем. Условия передачи суммы оговариваются в договоре. Обычно используется безналичный расчет или же аренда банковской ячейки.

Одним из заключительных этапов цикла купли-продажи является окончательное утверждение юристом компании текста договора с проверкой правильности документов и условий продажи.

Если с предыдущим этапом не возникло вопросов, то в назначенный час и день под договором ставятся подписи продавца и нового собственника в присутствии нотариуса.

Далее специалисты агентства самостоятельно передают в Россреестр договор и пакет документов для внесения в ЕГРП записи о реализованной сделке. Договор перехода прав собственности в дальнейшем передается покупателю представителем агентства.

Разумным окончанием сделки является получение продавцом денег за квартиру путем снятия наличных с банковского счета или же их забора в ячейке сейфа банка. После этого обеими сторонами подписывается акт передачи-приемки квартиры.

Как видите, процесс сделки продажи-покупки квартиры довольно длителен, и требует соблюдения различных нюансов и аспектов, которые можно упустить, если не обладать определенной степенью подготовленности. Самостоятельные попытки реализации недвижимости в Москве могут повлечь за собою ошибки, лишние расходы и увеличить сроки позиционирования объекта на рынке на неопределенное время.

**4194, уник по текст.ру 90%**