**Основные этапы покупки квартиры.**

 Для каждого из нас наступает день, когда возникает необходимость приобретения своей или дополнительной недвижимости. Покупка квартиры считается одна из самых дорогостоящих и небезопасных сделок. Поэтому подойти к ней необходимо особенно осторожно, предварительно все обдумав и взвесив. И, тут встает вопрос - как? Можно попробовать самостоятельно решить этот вопрос, а можно не мучиться, и обратиться в ближайшее риэлтерское агентство. Какой вариант выбрать, конечно же, решать вам, но, прежде чем принять решение, советуем прочитать несколько советов. Надеемся, что они будут для вас полезны.

Есть деньги, есть желание, осталось определить какую именно квартиру вы хотите. Для каких целей. Мало сказать хочу однокомнатную квартиру или в пять комнат. Определитесь, каких размеров будет ваша будущая жилплощадь и где расположена. Опишите квартиру своей мечты.

Основные параметры выбора квартиры.

1. Цена.
2. Новая квартира или вторичное жилье или частный дом.
3. Район, массив.
4. Планировка. (Количество комнат, высота потолков, санузел, балконы, лоджии…).
5. Дом, панельный кирпичный и т.д.
6. Этаж.
7. С ремонтом или без.

 В целях вашей безопасности и во избежание в будущем нежелательных контактов, купите новую сим-карту. Все переговоры ведите с этого номера. Никогда не афишируйте наличие денег на руках. Не спешите, не суетитесь, даже если Вам хочется как можно быстрее стать владельцем собственной недвижимости. Спешка и суета еще никого до добра не доводила.

Не важно, самостоятельно вы намерены искать подходящий вариант или при помощи профессиональных риэлторов, выберете время и внимательно изучите все тонкости и нюансы предстоящей сделки. Даже если покупкой квартиры будет заниматься риэлтор, эти знания вам пригодятся.

**Выбор риэлтора.**

 Для себя вы решили, что самостоятельные поиск и покупка квартиры дело хлопотное, требующие много времени, сил и знаний и вам проще обратиться к профессионалам. Выбирая риэлтора, можно ориентироваться на знакомых или друзей. Чужой положительный опыт, конечно, же, во многом поможет, но не всегда. Часто бывает так, то, что выгодно и интересно вашим друзьям, абсолютно не подходит вам. Просмотрите список всех риэлтерских агентств. Газеты, журналы, интернет вам в этом помогут. Желательно, чтобы у агентства был свой веб-сайт. Наличие сайта в интернете говорит о солидности и серьезности фирмы. Важна репутация агентства. Серьезная компания всегда дорожит своей репутацией и никогда не совершает сомнительных сделок. Обратите внимание на то, какие комиссионные это агентство берет. Вас должны насторожить и слишком маленькие и слишком большие проценты. Причем, когда зайдет разговор о вознаграждении, лучше, если будет твердая сумма, а не плавающие проценты. Твердая сумма убережет вас от махинаций риелтора.

**Самостоятельный поиск квартиры.**

 Как говорят, проще для всех стать самым привередливым покупателем, чем потом обманутым владельцем. Чтобы какая-нибудь мелочь не стала в будущем глобальной проблемой, проверка документов и юридической чистоты квартиры должна быть тщательной и дотошной. Желательна консультация юриста, который занимается именно недвижимостью.

 Для самостоятельно поиска найти юридические документы не сложно. Самый простой способ это интернет. Набросайте на листке бумаги все вопросы, ответы на которые вы хотели бы получить. Зайдите на форумы, пообщайтесь в социальной сети с теми, кто уже купил квартиру, возможно, они вам расскажут о некоторых моментах, о которых вы и не подозревали. Любая, даже незначительная информация для вас будет бесценной. Запишите все эти «мелочи», в дальнейшем вам эти записи могут пригодиться.

 **Смотрим, обзваниваем, смотрим.**

 Информацию собрали, документы изучили, какую квартиру вы хотите, вы определились. Дальше, начинаем заниматься непосредственно поиском. Разместите во всех газетах бесплатных объявлений, а также в интернете объявление о покупке квартиры. Но, будьте готовы к тому, что 70% позвонивших, окажутся риэлторами.

 Просмотрите все объявления о продаже квартир. Сегодня большая часть таких объявлений находится в интернете. Такой поиск еще удобен тем, что в объявлениях выложены фотографии продаваемых квартир и планы планировки.

 Звонок потенциальному продавцу квартиры. Не рассчитывайте на то, что как только вы позвоните по первому телефону, вам сразу скажут, приезжайте, смотрите. Приготовьтесь к тому, что чаще ответы будут иными. Например, объект продан, в задатке, изменилась цена, передумали продавать, старое объявление и тут же продолжение « вы знаете, у нас есть походящий вариант, но немного по другой цене», или, «увы, но мы можем вам подобрать подходящую квартиру». Большинство таких объявлений от разных агентств, они являются просто обычной приманкой. Раз вы позвонили, значит, вы их клиент, и если вы решили не прибегать к их услугам, то кладите трубку. Настоящий, профессиональный риелтор хороший психолог и глазом не успеете моргнуть, как подпишите с ним договор. Когда же вам улыбнется удача и вы попадете на собственника квартиры, не стесняйтесь побольше узнать о ней по телефону. Этим вы избавите себя от пустых поездок. Если квартиру действительно хотят продать, то вам терпеливо опишут все ее параметры и характеристики.

 **Задаем правильные вопросы.**

 Иногда покупатели путаются и не знают, какие вопросы нужно и как правильно их задавать. Мы решили немного облегчить задачу и привести самые актуальные.

1. Продается ли квартира. Если в ответ услышите: «какая» - знайте, это агентство.
2. Продавец собственник или посредник.
3. Цена и валюта продажи. Ведь в объявлении иногда случаются опечатки. Или цена в объявлении специально занижена.
4. Уместен ли торг.
5. Какой вид из окна.
6. Расположение инфраструктуры (школы, рынки магазины, остановки и. д.).
7. Давно ли был ремонт в доме, в каком состоянии подъезд, ухожен ли двор.
8. Какие проживают соседи.
9. Были ли планировки в квартире, если да, есть ли соответствующие документы.
10. Сколько собственников было у квартиры.
11. Сколько человек прописаны, есть ли среди них несовершеннолетние и недееспособные люди. Этот вопрос обязательно необходимо проработать, потому что если после оформления сделки, выяснится, что их права ущемлены, вы можете лишиться квартиры, и не вернете деньги.
12. Сколько лет квартира в собственности. Если меньше трех лет, то такой случай должен вас насторожить, почему квартира продается. Бывают конечно исключения, например, понадобились деньги на операцию. Потом, продавцы могут не захотеть в договоре ставить рыночную стоимость квартиры, чтобы не платить налоги. Ни в коем случае не соглашайтесь на такое предложение. Вам необходима в договоре реальная сумма, чтобы
13. вы смогли получить налоговую льготу.
14. Если квартира в новостройке, выясните, когда сдан дом и введен ли в эксплуатацию.

**Осмотр квартиры.**

 Осмотр квартиры на первый взгляд кажется простым. Казалось бы, что тут сложного, пришел, посмотрел, понравилось, купил. А тут столько подводных камней! Ведь желая продать как можно быстрее квартиру, продавцы идут на такие хитрости, какие обычному человеку и в голову не придут. При осмотре не бойтесь быть придирчивым и скрупулезным. Возможно, при поверхностном осмотре в квартире все в порядке. Постарайтесь обращать внимание не столько на положительные стороны, сколько ищите скрытые недостатки жилья. Если внимательно присмотреться, то можно обнаружить их целую кучу. И тут дело не в мелких, отбитом кафеле и в скрипучем полу. Такие «сюрпризы», как плохая проводка, старые прогнившие трубы канализации, тонкие стены, и тому подобное, в будущем может принести немало хлопот и дополнительных денежных вложений.

 Всегда назначайте осмотр квартиры в дневное время, а еще лучше в выходные. Не спешите сразу после осмотра, уезжать. Пройдитесь по двору, обойдите дом, поговорите с соседями. Часто бывает, что в таких беседах узнаешь много интересных фактов и о квартире и о доме.

 Итак, квартира выбрана, дальше нужно проверить юридическую чистоту квартиры. Самим это сделать будет сложновато, поэтому лучше всего обратиться к профессионалу. В идеале, это должен быть юрист, который специализируется на сделках с недвижимостью.

**Торг уместен?**

Вы выбрали квартиру, проверили ее, все в порядке. Но, вот незадача. Немного дороговато. Торгуйтесь, не бойтесь. Ведь часто бывает, что в объявлениях намеренно завышают цену. Купят за такую, замечательно, нет, всегда будет нижний предел. И в ваших интересах, добиться этого предела. Правда, искусством торговаться не все наделены, поэтому несколько правил, которые вам помогут.

1. Никогда не говорите о снижении цены по телефону, а также при первой встрече.
2. Не восхищайтесь квартирой вслух.
3. Критика в мягкой форме, никаких резких движений.
4. Внутренняя уверенность и спокойствие – залог успешного торга.
5. Правильно задавайте вопросы. Например, «О какой цене мы с вами можем договориться», но ни в коем случае не « сколько скинете».
6. Называя свою цену, грамотно ее аргументируйте.

**Задаток за квартиру, но не аванс. В чем разница.**

 Передача аванса. Давая аванс продавцу, вы тем самым подтверждаете, что намерены купить именно эту квартиру. Продавец, беря аванс у вас, подтверждает, что продаст квартиру именно вам и по цене, которая уже обговорена. Аванс это дело, но как у любого хорошего дела есть свои подводные камни, так и тут без них не обойтись. Но, авансовое соглашение, в принципе, ни к чему не обязывает. Продавец в любой момент может передумать продавать или повысит цену. Чтобы этого не случилось, за квартиру нужно вносить задаток, оформленный у нотариуса. Ведь пока оформляются документы купли-продажи, уходит много времени. Составляя предварительный договор и внося задаток за квартиру, вы можете прописать и штрафные санкции в случае срыва сделки по вине продавца. Тем самым исключите все недоразумения. Ни в коем случае не давайте деньги просто под расписку, иначе потом вам трудно будет вернуть свои кровные.

**Передача денег.**

 Последний этап. Сама сделка и передача денег. Когда документы все подготовлены. Для верности и спокойствия и продавца и покупателя существует передача денег через банковскую ячейку. В присутствии обоих сторон сделки проверяется, пересчитывается и кладется сумма денег. На проверенных и специальным образом упакованных пачках расписывается продавец. В выбранном банке необходимо обсудить условия срок, на который кладутся деньги, доступ продавца к ячейке. Например, только в том случае, если он предъявит банку зарегистрированный и оформленный по правилам оригинал договора купли – продажи.

**Подписание договора купли-продажи.**

 Договор может иметь как нотариальную, так и письменную форму. Обе формы с точки закона равны. Составлять самостоятельно договор не желательно. Лучше обратиться к специалистам в ППФ. Они подготовят договор и помогут сдать его на регистрацию. Или воспользоваться нотариальными услугами. В этом случае нотариусу нужно будет заплатить от 1 до 3 процентов от суммы сделки, а в ППФ - суммы фиксированные, и не зависят от суммы сделки. Причем, специалист ППФ не только подготовит, но и отнесет документы на регистрацию, а в случае с нотариусом, стоять в очереди придется вам самим. Но, нотариально заверенные документы, как правило, принимают без претензий. Как видите и там и там есть свои плюсы и минусы.

 Когда все ступени пройдены, документы все подписаны, составляется акт приема передачи квартиры. В этом документе должно быть указано, что Продавец отдал ключи от квартиры, а покупатель принял квартиру в надлежащем техническом состоянии. Только после этого недвижимость считается переданной новому владельцу.