



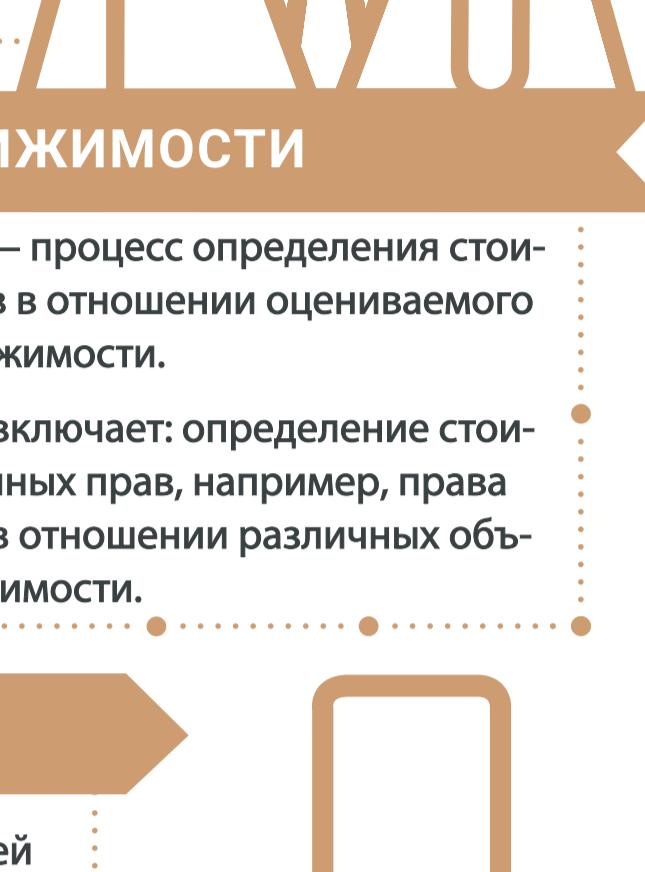
Работа с недвижимостью может быть сложной даже для опытных риэлтеров, не говоря уже о новичках, проработавших в отрасли менее 2-х лет. Чем больше вы понимаете основы этой профессии, тем меньше шансов, что вас сбьют с толку обстоятельства. Тем выше вероятность того, что сделка пройдет гладко. Далее мы рассмотрим основные термины и нюансы, с которыми вы столкнётесь на рынке недвижимости.

10 УСЛОВИЙ НЕДВИЖИМОСТИ, КОТОРЫЕ ВЫ ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ

АГЕНТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

Большинство сделок купли продажи в РБ происходят через посредников – агентов по недвижимости.

- Агент по недвижимости — это специалист, занимающийся покупкой, продажей или обменом недвижимости. В его задачи входит выбор объектов, изучение спроса и предложения на рынке, поиск покупателей и продавцов.



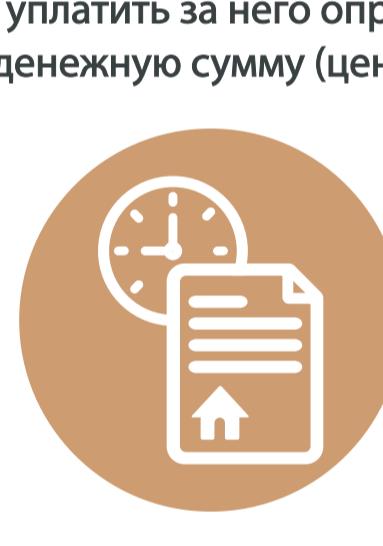
ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Оценка стоимости недвижимости — процесс определения стоимости объекта или отдельных прав в отношении оцениваемого объекта недвижимости.

- Оценка стоимости недвижимости включает: определение стоимости права собственности или иных прав, например, права аренды, права пользования и т. д. в отношении различных объектов недвижимости.

СКИДКА

- Если продавец сталкивается с тем, что не находит покупателей на свой объект, то вероятным последующим шагом будет снижение цены. Если это продажа на вторичном рынке, то речь пойдет только о снижении цены. Застройщики могут предложить и другие льготы: более выгодные кредитные предложения, лучшие условия по использованию инфраструктуры здания.



ДОГОВОР

Целью договора купли-продажи является передача вещи одним лицом другому с перенесением на последнего права собственности, иного вещного права.

Договор купли-продажи определен Гражданским кодексом РБ как соглашение, в силу которого продавец обязуется передать имущество в собственность, хозяйственное ведение, оперативное управление покупателю, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).



НАЛОГИ, СБОРЫ, КОМИССИОННЫЕ

Кроме вознаграждения риэлтерам за услуги, существуют другие траты.

Если Вы осуществили больше одной сделки по купле продаже недвижимости за определенный период, то в соответствии с законодательством РБ может бытьдержан налог.

В зависимости от условий сделки, могут существовать разные комиссионные расходы на нотариальные услуги, оплату государственных пошлин за оформление документов, выдачу справок (например, БРТИ).

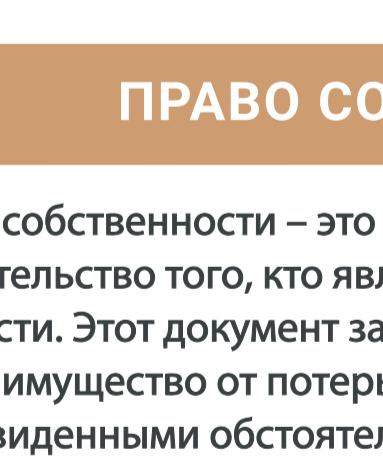


НЕПРЕДВИДЕННЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

В каждом договоре будут пункты о непредвиденных обстоятельствах, которые должны быть выполнены в случае завершения продажи.

Они включают в себя:

- оценку недвижимости;
- временные рамки;
- денежную сумму (цену).



ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ

Заключительные расходы – это все взносы, которые вы оплачиваете в конце сделки с недвижимостью как только все требования договора были удовлетворены. Обе стороны сделки несут заключительные расходы, которые могут меняться в зависимости от страны и города. В нашей стране в качестве таких расходов чаще всего выступают налоги (если есть определенные условия), справки и услуги государственных органов, которые необходимо получить на стадии подготовки сделки.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Когда покупатель решает, что он хочет купить дом или недвижимость, он делает предложение напрямую или через посредника. Предложение может быть выше или ниже рыночных условий, в зависимости от обстоятельств. Если продавец принимает предложение, то они составляют договор о покупке.



ИНВЕСТОР

Не всегда недвижимость приобретается для личного использования. В нашей стране (из-за отсутствия развитого рынка ценных бумаг и других возможностей вложения средств) недвижимость является основным средством инвестирования денег после банковских депозитов.



ГРАНД РИЭЛТ

Агентство недвижимости



+375(44) 747 85 85



grandrealt.by



info@grandrealt.by