



Наръчник на продавача

Какво е необходимо да знаете и да предприемете след като сте взели решение за продажба на недвижим имот?

1. Трябва да удостоверите собствеността на имота.

Продажбата на недвижим имот е невъзможна без да удостоверите собствеността на имота, посредством съответни документи. Документ за собственост може да е нотариален акт за покупко-продажба, нотариален акт за прехвърляне срещу гледане, нотариален акт съгласно договор за доброволна делба, съдебни решения, с които се обявяват за окончателни предварителни договори за покупка на недвижими имоти, решения на комисията за замяна на имоти и мн. др.

Освен документ за собственост, за продажбата на имота са необходими:

- Данъчна оценка на имота
- Удостоверение за местонахождение – необходимо е в случай, че имотът – обект на покупко-продажба не включва реални или идеални части земя (обикновено апартаменти, изградени върху държавна или общинска земя).
- Удостоверение за идентичност на адрес. Опит на компанията показва, че има случаи, в които адресът на имота не е идентичен с адреса по нотариалния акт на имота. Ако има разминаване, Форос ще Ви съдейства за издаването на удостоверение за идентичност на адреси.
- Кадастрална схема удостоверяваща нанесената информация за имота в кадастралният план
- Кадастрална скица на имота (ако предмет на сделката е недвижим имот с включена към него реално обособена или идеални части земя)
- Удостоверение за тежести на имота.
- Протокол за делба - Ако върху имота е извършена делба се предоставя делбен протокол.
- Удостоверение за наследници (в случаите на починал собственик на имота)
- Декларация за гражданство и гражданско състояние

- Декларация за липса на данъчни задължения към държавата
- Удостоверение за платени данъци
- Удостоверение за сключен граждански брак (ако продавачът е семеен). В декларацията за семейно положение е важно да се знае какво е било семейното положение на собственика (съсобствениците) към датата на придобиване на имота.
- Съдебно решение за развод - в случай, че продавачът е разведен
- Декларация за съгласие за продажба от другия от съпрузите. Има случаи, при които имотът не е придобит по време на брака или по наследство, дарение, реституция и завещание. В този случай той не е семейна имуществена общност. Форос би Ви консултирал за необходимостта от попълването на декларация за съгласие за продажбата.
- Декларация за отказ от право на ползване (в случаите, когато има учредено право на ползване)
- Други.

Ако използвате услугите на Форос, ние ще проверим собствеността на вашия имот, наличието на евентуални тежести, искиви молби и всичко друго, което би възпрепятствало продажбата. Ще Ви съдействаме за набавянето на необходимите документи за продажбата на имота.

Това е може би най-трудната част от процеса, тъй като се изисква сериозна експертиза за познаване състоянието на пазара, сключените делки в региона и очакваните тенденции. Има множество критерии и поне няколко методи за определяне на пазарната цена на един имот. Основните от критериите за оценка са: местоположение на имота, тип строителство, площ, предназначение, статут, година на изграждане, етажност, изложение, вътрешно разпределение, обзавеждане, оборудване, преходност, инфраструктура на района, състояние на общи части, близост до обществено значими обекти, наличие на скосове, асансьор, паркоместа и мн.др. При определяне цената на имота е изключително важно да се познава детайлно конкретния пазар на имоти, а не цената да се определи на база на публикуваните в Интернет офертни средни цени на имотите в даден район. Важно е да се търси професионално мнение след оглед на имота. Продавачите често гледат на продажбата от емоционална, а не от функционална гледна точка и допускат грешки при определянето на първоначалната стойност.

Методите за определяне на цената са сравнителен, стойностен , метод на прогнозна възвръщаемост и др. Ако продавачът не разполага с необходимата информация, съществува риск да определи стойността по емоционални подбуди или на база на непрофесионални мнения от близки, приятели и познати. В този случай има опасност, обявената цена да не е адекватна, което да забави продажбата, да не заинтригува точния клиент или да Ви доведе до загуби.

В екипа на Форос работят професионално подготвени консултанти и оценители, с помощта на които биха определили реалната пазарна стойност на Вашия имот.

Основни характеристики, влияещи върху стойността на различните типове имоти:

Апартамент (Жилище)	Магазин	Офис	Заведение, Салон	Склад
Локация	Локация	Локация	Локация	Локация
Площ	Площ	Площ	Площ	Площ
Конструкция на сградата	Витрини и форма	Клас офис	Витрини	Височина
Изложение	Човекопоток	Осигуреност с обществен транспорт	Човекопоток	Вид конструкция и рампи
Състояние	Автопоток	Състояние на сградата / Офис сграда	Автопоток	Междуколонно разстояние
Състояние на общи части и управление на сградата	Паркоместа	Място за реклама / табела	Паркоместа	Открита площ
Обзавеждане и оборудване	Предишен наемател	Паркоместа	Оборудване	Офис част
Паркомясто / Гараж	Място за реклама / табела	Други наематели в сградата	Състояние на сградата	Климатизация / Вентилация
Функционалност на вътрешно разпределение		Вътрешно разпределение	Предишен наемател	Оборудване
				Транспортна достъпност и транспортни коридори

3. Как да рекламирате своя имот, за да реализирате продажба

Съществуват много канали за реклама, посредством които можете да обявите продажбата на своя имот и да достигнете до потенциални клиенти. За съжаление, голяма част от познатите канали, са недостъпни за собствениците и/или са твърде неефективни: изискват високи разходи и сериозна ангажираност, но всъщност не водят до намирането на платежоспособни и заинтересовани клиенти. Ефективното рекламиране изисква познаване на нагласите на клиентите-купувачи, определяне на таргет групата, за която е подходящ имота и мн.др. Дългогодишният ни опит на пазара на имоти ни помага във всеки конкретен случай да подготвим най-ефективния начин за промотиране на Вашия имот.

4. Осъществяване на огледи и търговски преговори

След като имотът е обявен за продажба, следва организирането на огледи с потенциални клиенти. Организирането на огледи е изключително важен процес, който изисква наличието на свободно време във всеки момент от деня. При оглед е важен дори изборът на маршрут. Професионалното презентирание на имота с изтъкване на всички негови предимства, е в основата на постигане на възможно най-справедливата цена за имота Ви. Търговските преговори също са един от най-важните и трудни елементи за успешната продажба. Обект на преговори обичайно са цената, размерът на капарото, срокът за покупка, заплащането на разходите по сделката, влизането във владение на имота, избор на нотариус и много други. Предоставяйки воденето на преговорите на професионален посредник (консултант-брокер), има много по-голяма вероятност да достигнете до желаните цели и да защитите своя интерес. Ако сте сключили договор с Форос, може да разчитате на консултанти, водили многобройни успешно завършили преговори.

5. Предварителен договор за покупко-продажба.

Предварителният договор за продажба на недвижим имот е съглашение между продавача и купувача. Той съдържа основните елементи на окончателния договор (данни за продавача и купувача, данни за имота, цена, срокове и т.н.). Предварителният договор за продажба на недвижим имот не прехвърля правото на собственост върху имота. С него само се поема задължение в бъдеще да бъде сключен окончателен договор, с който да се прехвърли правото на собственост върху имота. Предварителният договор непременно трябва да е в писмена форма. При подписването му купувачът плаща на продавача капаро, обикновено 10% от стойността на имота. В предварителния договор има специфични клаузи и условия, които могат да Ви предпазят или евентуално да Ви навредят, затова винаги се консултирайте със специалист. След като сте сключили предварителния договор е необходимо да извадите няколко документа от съответните институции, без които не можете да изповядате официално покупко-продажбата на недвижимия имот. Според конкретния имот и казус те могат да бъдат различни – данъчна оценка, актуална скица, удостоверение за местонахождение и др. Важно е да се знае, че ако притежавате документи с изтекъл срок на валидност, те няма да Ви свършат работа пред нотариуса. Ако имате подписан договор с Форос, подготовката на предварителен договор, както и подготовката на горепосочените документи влизат в нашите ангажименти.

6. Окончателно изповядване на сделка.

Българското законодателство изисква сделките за покупко-продажба на недвижим имот да бъдат публично оповестявани пред нотариус. Това е моментът, когато купувачът изплаща останалата част от сумата на имота, а продавачът прехвърля собствеността на негово име. Този момент от сделката е много важен за успешното ѝ приключване. Има случаи, в които прехвърлянето на собствеността от страна на продавача се извършва без да е гарантирано едновременното плащане на цената за имота от купувача. Освен, че екипът ни ще се погрижи за запазване на час при съответния нотариус, ФОРОС притежава и технология за осигуряване сигурността и успешното приключване на сделката.

Основни Предимства за Продавача при използване професионалните услуги на ФОРОС и консултант- брокерите ни при целия процес на продажба.

- 1. Оптимизиране и ефективност на целия тежък и сложен процес по продажба**
- 2. Получаване на информация за състоянието и тенденциите на пазара, прогнози и тенденции**
- 3. Постигане на максимално справедливо, реално пазарно ниво на цената**
- 4. Минимална физическа ангажираност на Продавача**
- 5. Спестяване на време и средства от неефективни действия и предпазване от грешни действия, водещи доевентуални дълги съдебни дела**
- 6. Проучване на потенциалните купувачи**
- 7. Подготовка на проект за предварителен договор за покупко-продажба**