

**Как подстраховаться от рисков при покупке жилья.**
**Тенденция. Можно вселиться в квартиру, внеся не всю ее стоимость, а только часть ее**

Приобретение жилья за время кризиса упало на порядок. Что и неудивительно: при галопирующем росте цен и снижении реальных доходов у большинства сограждан в кармане — вошь на аркане. Справить новоселье за личные наличные могут единичные «богатенькие Буратино». А тут еще и ипотечные кредиты, которыми в лучшие годы пользовалось до трети **желающих купить квартиру**, практически улетучились. Даже декларируемые всего лишь десятком банков займы под 24—30% годовых в гривне — чаще обещания, способ поддержать реноме финансовой структуры, а вот на деле получить их очень проблематично.

Но тут на выручку пришла новая схема — **продажа квартир** в рассрочку.

Речь идет не о **квартире в новостройке**, где под этим понятием многие девелоперы подразумевают возможность не с ходу внести 100%-ную предоплату за метры, а выплатить их стоимость постепенно (впрочем, за полгода до введения дома в эксплуатацию, как правило, надо полностью рассчитаться). Мы говорим о вторичном рынке жилья, где с недавних пор можно найти владельцев, дающих настоящую рассрочку. Это значит, покупатель может сразу вселиться в **квартиру**, внеся не всю оговоренную ее стоимость, а лишь часть; остаток же погашать постепенно, согласно заключенному с владельцем договору. Спору нет, такая схема довольно рискованна как для продавца, так и для покупателя. Как обоим максимально подстраховаться, нам рассказали эксперты: директор юридической компании «Европейский правовой союз» Александр Ванжа, юрист юридической фирмы «Гарант» Дмитрий Мальцев и адвокат Марина Гавяда.

**ЧЕМ РИСКУЕТ ПОКУПАТЕЛЬ квартиры**

В соответствии со ст. 692 Гражданского кодекса (ГК) договором купли-продажи жилья может быть предусмотрена рассрочка платежей, каковой и добивается гражданин, неспособный сразу выложить всю сумму за «хату». И вот вам подвернулся «добрый дядя», готовый взять лишь часть денег за свои метры, а остаток получать постепенно. Ура? Не спешите ликовать, здесь может быть немало подвохов.

Первым делом выясните, какие житейские обстоятельства заставили продавца **продать квартиру**, положим, «единички» ценой в $50 тыс., согласиться получить на руки $30—40 тыс., а выплату остатка «размазать» на годы. Если невыплаченный долг банку по иному объекту, то пускай предоставит соответствующий договор. Если необходимость срочного дорогостоящего лечения самого владельца или его близких — соответственно, медицинское заключение: тут уже не до врачебных тайн...

Далее, убедитесь, что продавец жилья и впрямь является его владельцем. Он должен представить вам оригиналы правоустанавливающих документов на квартиру: договор купли-продажи, свидетельство о приватизации, наследовании или дарении. Если жилье приобретено в браке, необходимо и нотариально удостоверенное согласие жены/мужа на его продажу (ст. 65 Семейного кодекса). А коль в квартире зарегистрированы несовершеннолетние совладельцы, требуйте согласия на ее отчуждение от органов опеки и попечительства (опекунского совета), что регламентировано ст. 17 и 18 закона «Об охране детства». Оптимальный вариант, если в этом жилье на момент продажи никто не зарегистрирован, подтверждение — форма №3, выдаваемая ЖЭКом. Но имейте в виду, что эта справка действительна всего в течение 7 дней, а по истечении этого срока продавец опять может прописать на своей жилплощади родственников-свойственников, которых затем может быть проблематично «выковырять».

Еще один важный момент: пусть продавец предоставит вам свежую справку-характеристику из Бюро технической инвентаризации, подтверждающую, что в данной квартире не было перепланировки, а если была, то она узаконена. Такая справка легитимна в течение 3 месяцев, но за это время жилье можно так перекроить, что оно станет ненадлежащим, незаконным объектом продажи. При «наличии отсутствия» хотя бы одной из перечисленных бумажек сделка может быть через суд признана недействительной. Скажете: ну и что, ведь, согласно ст. 216 ГК, в этом случае продавец должен вернуть покупателю полученную сумму. А то, что квартиру-то вы вернете, а уплаченных денег может уже не оказаться — они потрачены продавцом. А по суду последний будет погашать долг, исходя из 20% своих ежемесячных доходов: процесс может растянуться на вечность...

Крайне важно не заключать с продавцом так называемый предварительный договор, а основной — лишь по окончании полного расчета. Ведь продавец **квартиры**, получив по предварительному договору часть суммы и оставаясь владельцем жилья, может продать его третьему лицу и вы останетесь с носом. Такие случаи уже были. Наконец, даже если основной договор заключен и нотариально заверен, непременно пропишите порядок и сроки погашения недоимки за
**квартиру**
. При этом каждый очередной платеж оформляйте документально: квитанциями о переводах либо расписками продавца о получении «траншей», дабы он впоследствии не обвинил вас в неплатежах и не потребовал через суд вернуть жилье.

**РИСКИ ДЛЯ ПРОДАВЦА квартиры**

Пожалуй, продавец рискует едва ли меньше покупателя. Ему нужно учесть ряд нюансов, дабы не попасть впросак и не остаться без квартиры и/или недоплаченных за нее денег. Либо же, по крайней мере, это будут уже совсем не те деньги, ведь девальвацию (обесценивание дензнаков) никто не отменял. А во время кризиса, как мы

на себе почувствовали, не только гривня «портится», но и вечнозеленый доллар быстро теряет покупательную способность.

Главнейшая опасность: возможность для покупателя, не вполне рассчитавшегося за ваши метры, перепродать их третьему лицу — и поминай как звали. Ведь этот последний, перекупивший вашу (уже бывшую) квартиру, является добросовестным приобретателем, он вовсе не обязан перепроверять имущественные права ушлого продавца. Поэтому и через суд вернуть утерянное имущество вам будет крайне сложно. Впрочем, подстраховаться от такого риска нетрудно. Для этого в договор купли-продажи (естественно, нотариально удостоверенный) необходимо внести такое условие: полное право собственности перейдет к покупателю только после окончательной оплаты данной недвижимости. Нотариус внесет данные о квартире в единый реестр обременений, доступ к которому имеют все нотариусы Украины, и ваш «постоялец» уже не сможет ее продать. И даже не сможет зарегистрировать ее на себя в БТИ до тех пор, пока договор о рассрочке не будет полностью выполнен.

Далее идут риски поменьше калибром. Например, вам нужно четко указать в договоре, в какую сумму оценена квартира, какая часть выплачивается разово, а какой остаток и в течение какого времени покупатель должен погасить. Также, в соответствии со ст. 695 Гражданского кодекса, нужно прописать порядок, сроки, график (помесячно, поквартально и т. д.) и размеры платежей. А в чем же тут опасность? Да в том, что покупатель может оказаться «нищим», то бишь неспособным следовать этому графику выплат. Такую неприятность до конца вы никак не просчитаете, хотя косвенно можете подстраховаться.

Потребуйте у покупателя справку с работы о доходах за последние 6 месяцев и не поленитесь вместе с ним подъехать туда, дабы убедиться в подлинности документа (уже зафиксированы случаи подделок). Дисциплинирует покупателя и пункт в договоре о том, что он, в случае нарушения сроков выплат, в их обеспечение передаст продавцу иное имущество — скажем, автомобиль, земельный участок, дачу или прочую принадлежащую ему недвижимость.

Далее, при заключении договора о продаже в кредит с рассрочкой оплаты имеет смысл прописать, что покупатель будет платить вам проценты на оставшуюся непогашенную сумму долга — это та самая страховка от «порчи» денег. Как правило, за отправную точку в назначении размера процентов принимается уровень инфляции за год, предшествующий сделке, либо же средний банковский процент (ныне, заметим, условный) за пользование ипотечным кредитом

Источник: Сегодня.