

Ако сте решили да продадете имот трябва да преминете през следните етапи:

1. Удостоверяване на собствеността на имота

Продажбата на недвижим имот е невъзможна, без да удостоверите собствеността на имота посредством нотариален акт или договор за покупко-продажба от общината или държавата, които заместват нотариалния акт.

Освен документ за собственост ще са Ви са необходими най-малко:

- Данъчна оценка на имота;
- Кадастрална схема и/или кадастрална скица от Агенция по геодезия, картография и кадастър (АГКК);

В много случаи се налага да се снабдите с други документи, необходими за сделката, като:

- Удостоверение за наследници;
- Удостоверение за семейно състояние;
- Декларация за отказ на право на ползване, в случай че има учредено такова.

Ако използвате услугите на професионален брокер, той ще Ви консултира какви документи са Ви необходими, за продажбата на имота. От него ще получите необходимото съдействие за подготовката на пълния пакет документи.

2. Определяне пазарната цена на имота

Вашият посредник ще Ви съдейства за определяне на пазарната цена на имота. Важни критерии за определянето ѝ 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 общественозначими обекти, асансьор, паркоместа и др.

При определяне пазарната цена на имота е изключително важно Вашият посредник да познава добре пазара на имоти, да има информация за реално сключени подобни сделки, а не да ползва информацията от Интернет, която може да бъде доста подвеждаща. Методите за определяне на цената са сравнителен, стойностен и метод на прогнозна възвръщаемост. Ако определената цена не е адекватна спрямо пазарните условия, продажбата може да се забави и да се наложи нейното коригиране. Компаниите членове на НСНИ разполагат с необходимия ресурс и опит, както и с професионално подготвени консултанти и оценители, с помощта на които ще определите справедливата пазарна стойност на Вашия имот.

3. Маркетинг на имота - необходимото средство за ефективна продажба

Съществуват много канали за маркетинг, посредством които можете да достигнете до потенциални клиенти. Модерната среда за обмен на информация е динамична, хората ползват различни начини и канали за общуване. Рекламистите и медийните специалисти непрекъснато търсят начини да провокират и привлекат вниманието на потребителите към дадени стоки и услуги. Не е лесно да постигнете бърз и ефикасен резултат без познания за комуникационните канали, методите за реклама и психологията на клиентите.

Компаниите членове на НСНИ разполагат с рекламни специалисти, познания, опит и финансов ресурс за маркетинг на Вашия имот.

4. Осъществяване на огледи

След като имотът е обявен за продажба, следва организирането на огледи с потенциални клиенти. Провеждането на огледи е изключително важен процес, който изисква организация на времето за оглед и съобразяване с възможностите на потенциалните купувачи.

Професионалното презентирание на имота е изключително важно за успешната му продажба. Опитният посредник ще покаже всички предимства на имота, но няма да скрие и евентуални недостатъци, за които е бил уведомен.

5. Търговски преговори

Търговските преговори са един от най-важните елементи за успешната продажба. Обект на преговори обичайно са: цената, определяне на сроковете, заплащането на разходите по сделката, предаване на владение на имота, обзавеждане и оборудване, което ще остане в имота и други. Участието на професионален посредник в преговорите ще защити максимално Вашия интерес.

6. Предварителен договор за покупко-продажба

След постигане на съгласие за сделка между продавача и купувача се пристъпва към подписване на

Предварителен договор за покупко-продажба на основание на чл. 19 от ЗЗД. Той съдържа основните елементи на окончателния договор (легитимация на продавача и купувача, описание на имота, цена, срокове и т.н.). Предварителният договор за покупко-продажба на недвижим имот не прехвърля правото на собственост. С него се поема задължение в бъдеще да бъде сключен окончателен договор в нотариална форма, който прехвърля правото на собственост върху имота. ЗЗД изисква Предварителният договор да бъде сключен в писмена форма, за да има тежест в Съда. При подписването му купувачът плаща на продавача капаро, обикновено 10% от договорената цена на имота. В него има и други специфични клаузи и условия, поради което консултацията със специалист е препоръчителна.

7. Окончателен договор - Нотариален акт

Българското законодателство предполага окончателният договор за покупко-продажба да бъде сключен във формата на нотариален акт пред нотариус. Обикновено в Акта продавачът декларира, че е получил цялата продажна цена, освен в случаите, когато сделката е с ипотека или друг начин на разсрочване на плащането. Собствеността се прехвърля в момента на подписване на нотариалния акт от лицата (собственик и купувач) и нотариуса. Българското законодателство изисква заплащането на продажната цена да се извършва задължително по банков път, освен в случаите, когато продажната цена е по-ниска от 10 000лв. Заплащането на разходите се извършва в деня на сделката, както следва:

- Местен данък – определя се от местните власти и варира от 0.1 до 3% от продажната цена;
- Нотариална такса – определя се съгласно Тарифата за нотариални такси към Закона за нотариусите и Нотариалната дейност
- Такса вписване в Агенция по вписванията – 0.1% от продажната цена.

Нотариусът е задължен да впише нотариалния акт в Агенция по вписванията в деня на подписването му. Едва тогава Нотариалният акт става публичен и има тежест по отношение на трети лица.