

ЧЕК-ЛИСТ БЕЗОПАСНОСТИ СДЕЛКИ

15 вопросов продавцу для проверки объекта недвижимости

Как использовать: Задавайте эти вопросы продавцу при просмотре квартиры. Отмечайте галочкой если получили чёткий ответ. Если продавец уклоняется от ответа на 3+ вопроса — это повод насторожиться и провести дополнительную проверку.

БЛОК 1 / 4 — СОБСТВЕННОСТЬ И ДОКУМЕНТЫ

Юридическая чистота: кто собственник и как объект попал в его владение

- ☐ ВОПРОС 1
Кто собственник и кто будет на сделке?
 - Вы единственный владелец или собственность долевая?
 - Будете присутствовать лично или сделка идёт по доверенности?
- ☐ ВОПРОС 2
Как недвижимость попала в собственность?
 - Сколько лет объект у текущего владельца?
 - На каком основании получен: покупка, дарение, наследство, приватизация?
- ☐ ВОПРОС 3
Материнский капитал и доли детям
 - Использовался ли маткапитал при покупке?
 - Если да — всем ли детям уже выделены доли в соответствии с законом?
- ☐ ВОПРОС 4
История приватизации
 - Кто был зарегистрирован в квартире на момент приватизации?
 - Есть ли отказавшиеся от участия (в том числе несовершеннолетние на тот момент)?
- ☐ ВОПРОС 5
Обременения и ограничения
 - Можете ли вы показать свежую выписку из ЕГРН (не старше 3 дней)?
 - Есть ли аресты, залоги, ипотека, запреты на регистрационные действия?

БЛОК 2 / 4 — ТЕХНИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ

Свежий ремонт часто скрывает проблемы. Узнайте что под обоями.

- ☐ ВОПРОС 6
Соответствие планировки
 - Текущая планировка полностью совпадает с планом БТИ?
 - Все стены, мокрые точки (санузлы, кухня) — на своих местах?
- ☐ ВОПРОС 7
Что скрывает свежий ремонт?
 - Ремонт — косметический или капитальный?
 - Менялись ли электрика, стояки, трубы, или это только отделка поверх старого?
- ☐ ВОПРОС 8
История протечек и плесени
 - Были ли серьёзные затопления от соседей?
 - Обрабатывались ли стены от чёрной плесени или просто покрасили?
- ☐ ВОПРОС 9
Состояние дома и коммуникаций
 - Когда был последний капремонт дома?
 - Менялись ли общедомовые стояки, лифты, кровля?

☐ ВОПРОС 10
Охранный статус здания

- Дом — памятник архитектуры?
- Есть ли охранные обязательства, ограничивающие замену окон, фасадов, радиаторов?

БЛОК 3 / 4 — ДОМ И ОКРУЖЕНИЕ

Соседи и статус дома — это то, что повлияет на вашу жизнь каждый день

☐ ВОПРОС 11
Статус дома

- Дом признан аварийным?
- Попадает ли в программу расселения или реновации?

☐ ВОПРОС 12
Соседи

- Кто живёт сбоку, сверху, снизу?
- Были ли конфликты: шум, затопления, асоциальное поведение?

☐ ВОПРОС 13
Долги по капремонту

- Есть ли задолженность по взносам на капитальный ремонт?
- Оплачены ли коммунальные платежи?

ВАЖНО: Долги по капремонту переходят к новому собственнику по закону!

БЛОК 4 / 4 — ФИНАНСОВЫЕ СХЕМЫ

Эти вопросы защищают ваши деньги от мошеннических схем

☐ ВОПРОС 14
Реальная цена в договоре

- В договоре купли-продажи будет указана полная стоимость или планируется занижение «для экономии на налогах»?

☐ ВОПРОС 15
Требование предоплаты

- Продавец требует аванс или задаток на карту до показа квартиры и проверки документов юристом?

КАК ОЦЕНИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ

Если продавец не может ответить на вопросы или даёт уклончивые ответы — это сигнал остановиться и проверить глубже.

0-2 нет ответов	Объект чистый, можно двигаться дальше
3-5 нет ответов	Нужна дополнительная проверка перед решением
6+ нет ответов	Высокий риск — лучше отказаться от объекта

КРАСНЫЕ ФЛАГИ — КОГДА ОТКАЗАТЬСЯ ОТ СДЕЛКИ

1. Давление на срочность — «Переводите сейчас, а то через час едут другие покупатели»
2. Сделка по доверенности — «Собственник за границей, не может выйти на видеосвязь»
3. Раздражение на вопросы — «Да всё чисто, чего вы докапываетесь?!»
4. Отказ показать документы — «Выписку покажу после того, как внесёте аванс»
5. Цена ниже рынка — На 15-20% ниже аналогов без объективных причин