

КАРТА РИСКОВ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Риск	Описание	Минимизация	Что делать?
<p>Права продавца на недвижимость и наличие обременений</p>	<p>Необходимо установить, имеет ли право продавец распоряжаться объектом недвижимости для исключения возможности дальнейшего оспаривания.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проверка сведений в ЕГРН. Обратит внимание на то, не является ли у одного и того же объекта два кадастровых номера, учтен ли он, определены ли границы земельных участков. 2. Проверка документов-оснований приобретения Продавцом земельных участков (договоры, одобрение органами предыдущего собственника крупной сделки, доказательства оплаты настоящим собственником объекта недвижимости, если объект приобретался на торгах – проверить чистоту торгов). 3. Проверка наличия споров, связанных с данным имуществом, по судебной базе (из открытых источников). 4. Проверка Продавца и предыдущего собственника на предмет банкротства. Проверка всех судебных споров, в которых участвовал Продавец, исполнительных производств, сведений относительно намерения обратиться в суд с требованием о признании должника банкротом (ЕФРСБ), бухгалтерской отчетности продавца. 5. Если недвижимость была приобретена на основании судебного решения – необходимо выяснить возможность его оспаривания. 6. Проверить, нет ли у третьих лиц прав 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Если купля-продажа объекта недвижимости настоящему собственнику не была юридически чистой, необходимо настаивать, чтобы Продавец привел документы в порядок с предыдущим собственником. 2. Если существуют ошибки в ЕГРН, необходимо их устранять.

		на части объекта недвижимости либо объекты, непосредственно связанные с объектом недвижимости (например, на земельном участке могут быть строения, не принадлежащие продавцу).	
<p>Полномочия руководителя (лица, действующего от имени Продавца) и соблюдение корпоративных процедур</p>	<p>Необходимо исключить возможность оспаривания Продавцом или участниками общества (если Продавцом является юридическое лицо) сделки.</p>	<p>1. Изучить учредительные документы Продавца. Соблюдены ли необходимые корпоративные процедуры при заключении сделки?</p> <p>2. Проверить наличие корпоративных споров по судебной базе.</p> <p>3. Проверить директора – срок полномочий, порядок избрания, полномочия по подписанию договора, дееспособность (запросить справку из ПНД).</p> <p>4. Получить согласие супруга если продавец – физическое лицо.</p>	
<p>Реальные характеристики объекта недвижимости</p>	<p>Необходимо проверить, соответствует ли объект недвижимости тем целям и задачам, которые ставить перед ним Покупатель.</p>	<p>1. Проверить реальную возможность использования объекта недвижимости по назначению. Например: наличие сервитута (при необходимости) для проезда к земельному участку; возможность прохода в помещение; наличие работающей противопожарной системы при покупке здания; наличие требуемого уровня мощности электроэнергии; возможность использовать объект для нужного вида деятельности и т.д.</p> <p>2. Проверить соответствие характеристик объекта недвижимости зафиксированным в документах (не было ли перепланировки</p>	<p>1. Предложить продавцу устранить препятствия до заключения сделки. Например, заключить соглашение об установлении сервитута, обеспечить объект недвижимости необходимыми параметрами (либо учитывать данные расходы при согласовании цены). На этом этапе можно заключить предварительной договор, в котором указать обязанности продавца перед заключением основного договора.</p>

		и т.д.) 3. Проверить по купной объект на наличие объектов, которые фактически ограничивают пользование (например, общедомовые коммуникации). 4. Проверить, нет ли обстоятельств, которые могут в будущем повлиять на право собственности (например, существует ли проезд к соседнему участку или покупаемый участок может быть обременен сервитутом?)	
Правовые характеристики объекта недвижимости	Необходимо проверить правовую чистоту самого объекта недвижимости.	1. Проверить, не попадает ли объект недвижимости под действие специального законодательства (объекты культурного наследия, земли сельскохозяйственного назначения, особо охраняемые территории и так далее). Если попадает – необходимо внимательно изучить специальное законодательство. В нем может быть предусмотрено, например, обязательное уведомление гос. органов с предложением воспользоваться преимущественным правом покупки и т.д. 2. Если есть арендаторы – проверить договоры аренды, ставку, возможность расторжения.	

ЭТАПЫ СДЕЛКИ

1. Краткий анализ документов и информации, разработка примерного плана действий.
2. Подписание предварительного договора купли-продажи (при необходимости).
3. Полный анализ документов и информации на предмет рисков (см. карту рисков). Подготовка правового заключения.

4. Подготовка полного плана действий: конкретные процедуры для сторон. На этом этапе можно дополнить предварительный договор новыми обязанностями продавца для выхода на сделку.

5. Подготовка документов по сделке: договор купли-продажи, условия открытия аккредитивов, договоры залога и поручительства, договоры купли-продажи движимого имущества, относящегося к недвижимости, акты приема-передачи.

6. Сделка. Убедиться, что договор подписан надлежащим лицом в согласованной редакции.

7. Регистрация в Росреестре.

8. Необходимые процедуры после сделки. Уведомление арендаторов о новом собственнике, переоформление договоров с ресурсоснабжающими компаниями.