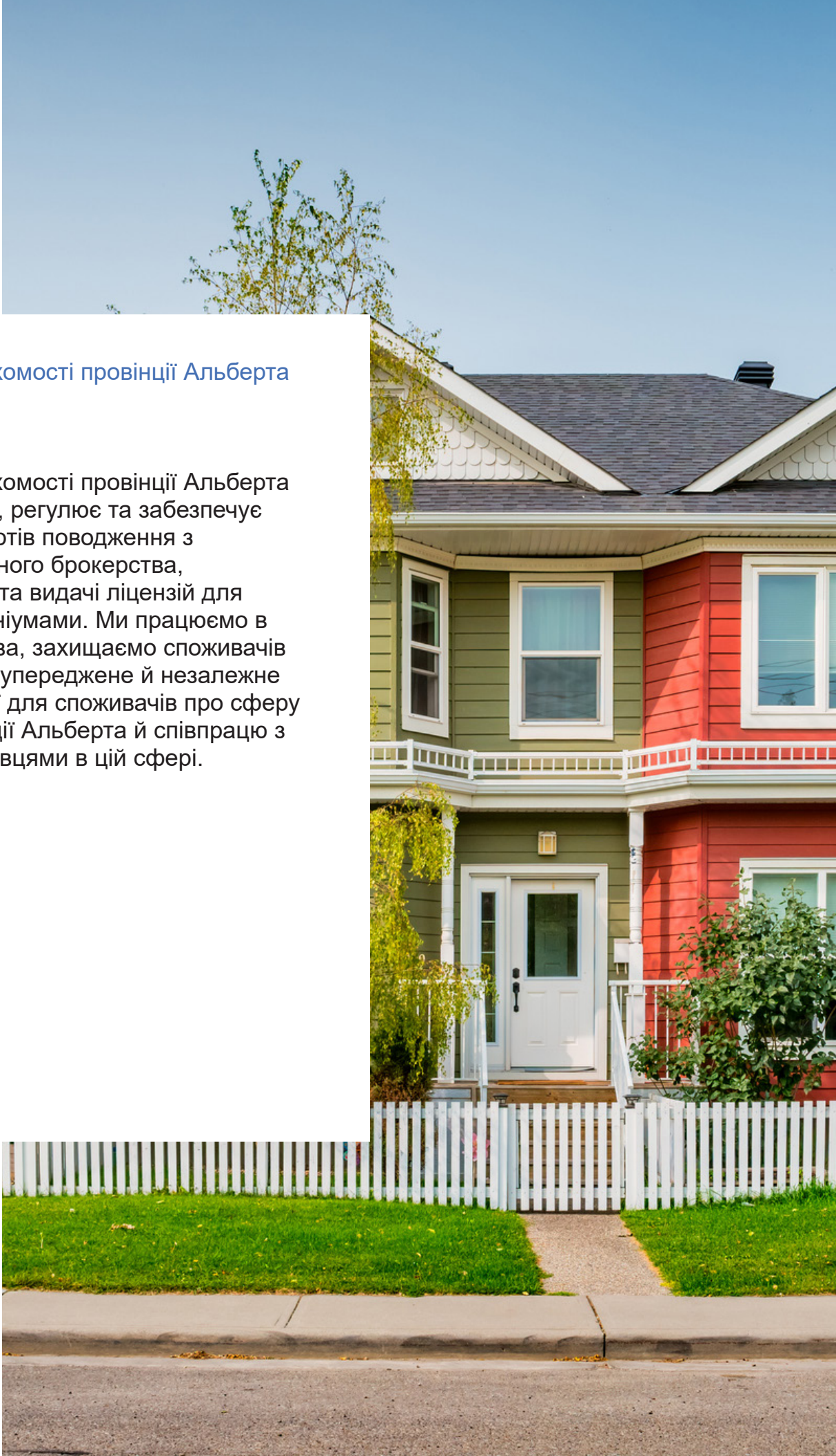


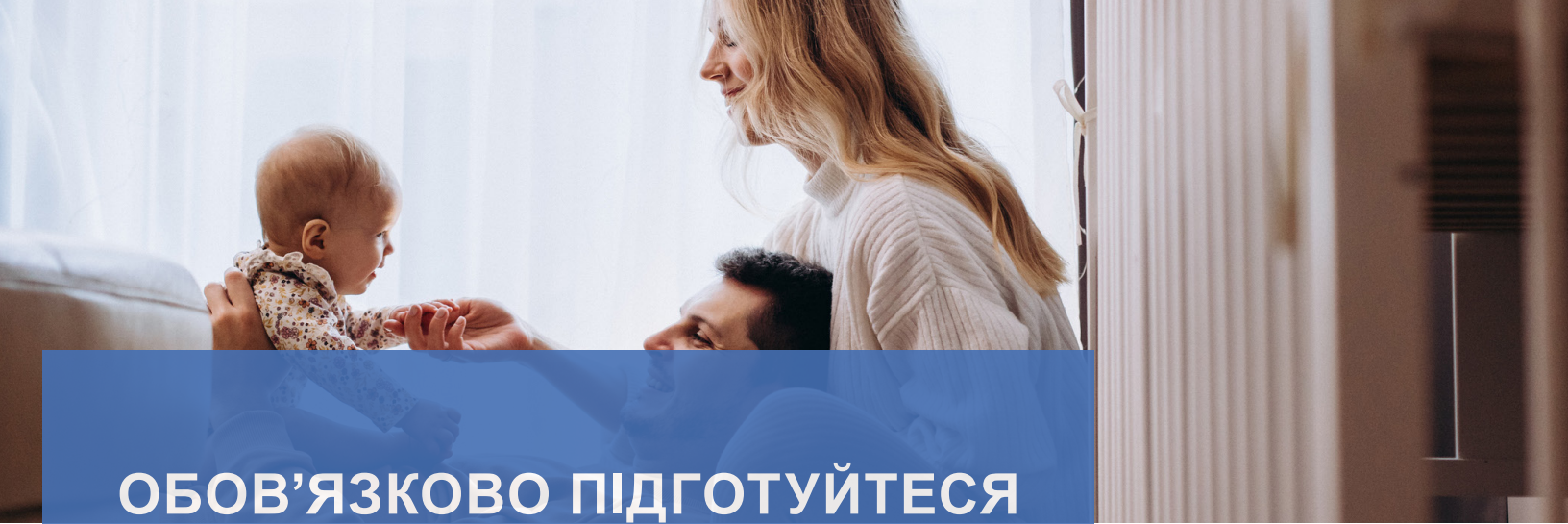
Посібник для продавців житла

Рада з питань нерухомості провінції Альберта

Про нас

Рада з питань нерухомості провінції Альберта (RECA) встановлює, регулює та забезпечує дотримання стандартів поведінки з нерухомістю, іпотечного брокерства, управління майном та видачі ліцензій для управління кондомініумами. Ми працюємо в інтересах суспільства, захищаємо споживачів та виступаємо як неупереджене й незалежне джерело інформації для споживачів про сферу нерухомості провінції Альберта й співпрацю з ліцензованими фахівцями в цій сфері.





ОБОВ'ЯЗКОВО ПІДГОТУЙТЕСЯ

Перш ніж виставляти будинок на продаж, слід зробити деякі речі, щоб підготуватися.

1. Підготуйте документи: потенційні покупці вимагатимуть певні документи.

- Звіт про технічну інвентаризацію об'єкта нерухомості (RPR): у провінції Альберта, якщо покупець не домовиться про інше, до завершення угоди продавець повинен надати покупцеві звіт RPR із доказами відповідності нерухомості муніципальним нормам. Звіт про технічну інвентаризацію об'єкта нерухомості (звіт RPR) — це юридичний документ, підготовлений землепорядним органом провінції Альберта, який показує межі будинку й прибудов (споруд) відносно межі земельної ділянки. Якщо у вас є поточний звіт RPR, ви можете підписати завірену заяву або афідевіт про те, що поточний звіт RPR є точним і майно перебуває в тому самому стані, що й на дату складення оригінального звіту RPR. Якщо стан нерухомості змінився, лише оновлений звіт RPR із доказом відповідності муніципальним нормам може підтвердити, що нерухомість відповідає муніципальним нормам. Зверніться до землепорядного органу провінції Альберта, якщо вам потрібно оновити звіт RPR. Бажано спершу зв'язатися з фахівцем, який робив попередній звіт RPR. Інформація про фахівця повинна міститися в документі.
- Документи об'єднання співвласників кондомініуму: покупець квартири в кондомініумі може додати перевірку документів об'єднання співвласників кондомініуму як вимогу в пропозицію про купівлю. Документи об'єднання співвласників кондомініуму стосуються діяльності об'єднання співвласників. Покупці бажають бути впевненими, що об'єднання співвласників є фінансово стабільним і добре керованим, а спільне майно кондомініуму обслуговується як слід. Документи об'єднання співвласників кондомініуму включають, але не обмежуються наступними:
 - статут об'єднання співвласників;
 - дослідження використання резервного фонду;
 - план використання резервного фонду;
 - фінансова звітність (для резервного фонду й операційного фонду);
 - протоколи засідань правління;
 - протоколи річних загальних зборів;
 - свідоцтво про страхування.
- Якщо у вас немає потрібних документів, зверніться до керуючої компанії об'єднання співвласників або, у разі самоврядування об'єднання співвласників, зв'яжіться з членом ради директорів об'єднання.

2. Важливо розуміти особливості ринку нерухомості:

- У разі «ринку покупців» спостерігається висока кількість пропозицій продажу нерухомості, але попит покупців слабкий. У таких обставинах покупці зазвичай відчувають, що отримують вигідні пропозиції.
- У разі «ринку продавців» спостерігається високий попит покупців із низькою кількістю пропозицій продажу нерухомості. У таких обставинах покупці хвилюються, що платять занадто багато за нерухомість.
- У «збалансованому ринку» попит із боку покупців не відстає від кількості пропозицій продажу нерухомості.

3. Права орендаря: ви повинні повідомляти орендарів за 24 години до того, як хтось увійде до помешкання. Це має бути застосовано незалежно від того, чи є відвідувач вашим ріелтором чи ріелтором покупця. Якщо договір оренди укладено на визначений термін і ви плануєте продати нерухомість до закінчення терміну, вам потрібно повідомити орендарів за три місяці. Перегляньте Закон про оренду житла або зв'яжіться з Міністерством послуг провінції Альберта, якщо у вас є запитання.

4. Наявність поточної іпотеки: якщо є така можливість, можна скористатися переносом залишку наявного іпотечного кредиту за тією ж процентною ставкою під час продажу старого й купівлі нового житла. Також можлива іпотека, яка дозволяє передати покупцеві зобов'язання щодо кредиту під час продажу нерухомості, включно зі ставкою та терміном. У такому разі ваш кредитор, імовірно, вимагатиме від покупця відповідності умовам наявної іпотеки, перш ніж дозволити йому взяти іпотеку. Якщо ви не перенесете іпотеку на нову нерухомість і ваш поточний термін іпотеки ще не закінчиться, буде стягнуто компенсаційний штраф. Компенсаційні штрафи можуть бути значними, іноді досягаючи тисяч доларів. Зазвичай вони становлять відсотки за три місяці, або іпотечний кредитор розраховує штраф за допомогою різниці процентних ставок (IRD), залежно від того, яка сума більша. Розрахунок різниці процентних ставок — це складний розрахунок, який базується на різниці між відсотковою ставкою за вашою іпотекою та відсотковою ставкою, яку кредитор стягував би за іпотекою сьогодні. Найкраще отримати виписку про виплати від кредитора й дізнатися дату закінчення цієї виписки.

5. Податкові наслідки: якщо нерухомість не є вашим основним місцем проживання за визначенням Канадського податкового агентства, це може мати значні податкові наслідки. Поговоріть із податковим спеціалістом або бухгалтером, щоб дізнатися, як такий продаж впливатиме на вашу податкову ситуацію. Починаючи з 2016 податкового року, канадці повинні



звітувати про продаж свого основного місця проживання в податку на прибуток.

Пошук ліцензованих фахівців для співпраці

Важливо знайти ліцензованого ріелтора, якому ви довіряєте, і який зможе відповісти на ваші запитання, допоможе встановити адекватну ціну в пропозиції продажу, продати вашу нерухомість, супроводжуватиме вас протягом усього процесу й допоможе успішно домовитися про продаж.

Дізнайтеся, чи мають вони ліцензію

Для роботи в провінції Альберта ріелторам потрібна ліцензія від організації RECA. Знайшовши контакти ріелторів, яких ви розглядаєте для співпраці, скористайтеся інструментом з пошуку ріелторів [Find a Licensee](#) на вебсайті [reca.ca](#), щоб переконатися, що їхня ліцензія актуальна.

Перевірте інформацію на вебсайті RECA

Бажано перевірити, чи має ріелтор, з яким ви хочете працювати, належний дозвіл. Організація RECA публікує дисциплінарні рішення за [наступним посиланням](#).

Поспілкуйтеся з відібраними ріелторами

Поспілкуйтеся з особами, яких ви розглядаєте, та переконайтеся, що вони мають належну освіту, досвід і знання, щоб допомогти вам у купівлі чи продажу. Також доцільно запитати в них рекомендації та повідомити, що ви паралельно спілкуєтеся з іншими ріелторами. Ви можете поставити такі запитання:

- Як довго ви в бізнесі?
- Скільки продавців ви представляли минулого року?
- Які послуги ви надасте мені?
- Які географічні регіони ви обслуговуєте?
- Чи спеціалізуєтеся ви на певних типах нерухомості?
- Як ви будете продавати мій будинок?
- Як ви працюєте з численними пропозиціями?
- Як ви представлятимете мені пропозиції покупців?
- Які три основні речі відрізняють вас від

конкурентів?

- Чи працюєте ви в команді чи я завжди матиму справу безпосередньо з вами?
- Як вам платять?
- Скільки коштують ваші послуги?
- Чи будете ви працювати виключно на мене, а не на покупця?
- Як ви вирішуєте конфлікти інтересів?
- Як ви триматимете мене в курсі подій?
- Зі скількома клієнтами ви працюєте одночасно?

Ріелтори, ймовірно, також матимуть до вас запитання. Наприклад:

- Яка ваша мотивація щодо продажу?
- Який бажаний термін продажу?
- Чи ви також плануєте купити будинок?

Після вибору ліцензованого ріелтора для співпраці, одна з перших речей, яку він повинен вам надати, це [Посібник зі зв'язків зі споживачами](#) організації RECA (далі «Посібник»). Посібник є обов'язковим документом, який ріелтори повинні надати й роз'яснити споживачам, з якими вони співпрацюють. Посібник допоможе вам зрозуміти правові відносини з вашим ріелтором та пояснює три типи відносин, які ви можете мати з обраним фахівцем: Ріелтор попросить вас підписати підтвердження того, що ви прочитали Посібник, обговорили його з ним й отримали задовільні відповіді на свої запитання.



ПИСЬМОВІ УГОДИ ПРО НАДАННЯ ПОСЛУГ

Щоб стати клієнтом ріелтора в провінції Альберта потрібно скласти письмову угоду про надання послуг. Письмові угоди про надання послуг дають ріелторам можливість чітко й упевнено заявити своїм клієнтам про:

- відносини між сторонами;
- послуги, які надаватиме брокер;
- зобов'язання і відповідальність сторін;
- згоду на збір, використання та поширення персональної інформації клієнта;
- метод розрахунку винагороди або як отримуватиме винагороду ріелтор.

Ви можете обговорити конкретні умови письмової угоди про надання послуг, яку ви підписуєте, і ви не повинні підписувати угоду, яка містить умови, з якими ви не згодні або зміст яких ви не розумієте.

Незважаючи на те, що умови є предметом переговорів, це не означає, що ваш ріелтор захоче вести переговори.

Якщо ваш ріелтор обіцяє певні послуги, додайте їх у письмову угоду про надання послуг. Переконайтеся, що ви розумієте те, що підписуєте, і вам це зручно.

Укладання угоди про представництво інтересів продавця (договір про представництво)

Ваша письмова угода про надання послуг є угодою про представництво продавця, яка також

називається договором про представництво. Договір описує подробиці про нерухомість, як-от ціну, що включено/не включено, дату набуття права власності, а також встановлює ваші обов'язки й зобов'язання, а також зобов'язання вашого ріелтора.

Встановлення ціни є важливим кроком. Ймовірно, ви уявляєте певну суму, можливо, подивившись на подібні будинки на вашій вулиці або тому, що ви знаєте, за скільки вам потрібно продати, щоб придбати свій наступний будинок, але ваш ріелтор має додаткові інструменти й інформацію, щоб допомогти встановити адекватну ціну.

Одним із таких інструментів є порівняльний аналіз ринку (СМА). Для проведення порівняльного аналізу ринку ріелтори використовують дані про нещодавно продані схожі об'єкти нерухомості, щоб отримати відповідну ціну для вашого об'єкта.

Ціну остаточно вирішуєте ви, але робота вашого ріелтора полягає в тому, щоб допомогти вам установити ціну, яка дасть змогу продати нерухомість за найбільшу суму грошей і за найменший час. Установлення занадто високої ціни може відлякати покупців, але якщо ціна нижча за ринкову, ви можете не отримати за свій будинок стільки, скільки могли отримати.

Стандарт вимірювання об'єктів житлової нерухомості (RMS)

Ліцензовані ріелтори в провінції Альберта повинні використовувати стандарт RMS під час опису розмірів житлової нерухомості. У стандарті RMS запропоновані узгоджені засоби представлення площі наземних споруд, що встановлює, які частини власності можуть бути включені до її вимірної площі.

Договір про представництво інтересів продавця — додаткові зауваження

Вдовине право: в провінції Альберта, якщо ви одружені, але ваш чоловік/дружина не є зареєстрованим власником вашої нерухомості, вам може знадобитися їхня згода на продаж нерухомості. Вдовине право може надати чоловіку/дружині, які не мають права власності, можливість перешкоджати продажу нерухомості. У договорі про представництво продавця зазначається умова згоди подружжя і ваш ріелтор може надати вам більше інформації.

Дата набуття права власності: ви можете вказати конкретну бажану дату набуття права власності або вказати, що вона є предметом переговорів. Навіть якщо ви вкажете дату, покупець може вказати іншу дату набуття права власності у своїй пропозиції. Ви вирішуєте, чи бажаєте ви обговорити дату набуття права власності. Рухоме й нерухоме майно. Нерухоме майно — це предмети, які ви не можете вилучити з будівлі, не завдавши шкоди, або які фізично прикріплені до будівлі за допомогою труб, гвинтів, болтів або цвяхів. Нерухоме майно залишається в будинку, якщо немає конкретного пункту «що не включено» в договорі про представництво або в пропозиції покупця про купівлю.

До таких речей належать:

- утилізатори сміття;
- пом'якшувачі води;
- кухонні шафи;
- вбудована техніка;
- центральні пилососи;

- пристрої для відкривання дверей гаража.

Під рухомим майном мається на увазі майно, що можна вилучити з будинку. Продавці зазвичай забирають рухоме майно з будинку до того, як покупець набуває право власності. До таких речей належать:

- картини;
- килими;
- штори на карнизах;
- насадки для центрального пилососу;
- пульты відчинення дверей гаража;
- рухома кухонна тумба.

За відсутності конкретних пунктів «що включено» або «що не включено», зазначених у договорі про представництво чи пропозиції про купівлю, слід зазначити, що нерухоме майно зазвичай продається разом із будинком, а рухоме — ні. Якщо покупець бажає, щоб разом із нерухомістю було продано певне рухоме майно, наприклад, пристрій для відкривання дверей гаража або насадки для центрального пилососу, він повинен вказати це в пункті «що включено» у своїй пропозиції про купівлю. Як продавець, ви повинні погодитися на такі пункти, коли ви будете приймати пропозицію покупця. Якщо ви плануєте забрати рухоме майно, вам потрібно вказати це покупцеві в зустрічній пропозиції.

Що включено й що не включено: «що включено» — це елементи, які ви продаєте разом із будинком, а «що не включено» — це елементи, які ви забираєте із собою. Списки «що включено» й «що не включено» є предметом переговорів між вами й покупцем.

У разі сумнівів зазначте всі пункти «що включено/не включено». Намагайтеся якомога детальніше зазначати те, що включено й не включено, у вашому договорі про представництво й будь-яких пропозиціях або зустрічних пропозиціях.

Суттєві приховані дефекти — це дефекти, які не можливо виявити під час

звичайної перевірки. Вони включають дефекти, які:

- роблять нерухомість небезпечною або потенційно небезпечною;
- роблять нерухомість непридатною для проживання.

Згідно із законом, продавці та їхні представники повинні повідомляти потенційним покупцям про відомі суттєві приховані дефекти. У стандартному договорі про представництво продавця в провінції Альберта вас запитують, чи відомо вам про будь-які суттєві приховані дефекти. Ви повинні відповісти на це питання чесно.

Властивості стигматизованої нерухомості: під терміном «стигматизована нерухомість» розуміють наявність несприятливих якостей або причин, що роблять нерухомість менш привабливою або непривабливою, але це не пов'язано з фізичним станом чи характеристиками майна. Нерухомість вважають стигматизованою, якщо:

- у будинку сталося самогубство або смерть;
- будинок став місцем важкого злочину;
- адреса нерухомості має набір цифр, який вважається нещасливим;
- існують повідомлення, що в нерухомості є привиди.

Ви не зобов'язані розголошувати таку інформацію потенційним покупцям, оскільки це не є суттєвими прихованими дефектами. Деякі люди можуть турбуватися через це, а інші — ні. Покупець або представник покупця може запитати вас про те, чи є нерухомість стигматизованою. Ви не зобов'язані відповідати на їхні запитання, але якщо ви вирішите відповідати, то повинні робити це чесно. Якщо ви відмовляєтеся відповідати, покупець повинен буде вирішити, чи йому зручно продовжувати процес купівлі без цієї інформації.

Конфлікт інтересів

Конфлікт інтересів виникає, коли існує реальна або очевидна несумісність між інтересами ріелтора й вашими інтересами, наприклад:

- потенційний покупець вашого будинку є родичем або знайомим вашого ріелтора;
- ваш ріелтор бажає придбати ваш будинок;
- ваш ріелтор представляє покупця вашого будинку.

Ріелтори зобов'язані уникати й повідомляти вам про будь-які конфлікти інтересів, щойно вони виникають.





ПОСЕРЕДНИЦТВО В УГОДАХ

Посередництво в угодах — це спосіб вирішення конкретного типу конфлікту інтересів, який виникає, коли ваш ріелтор також представляє покупця, який бажає придбати вашу нерухомість. Це дає змогу вашому ріелтору працювати в одній угоді з вами й покупцем.

У такому разі ваш ріелтор стає фасилітатором угоди й ставиться до вас і покупця однаково, об'єктивно й неупереджено. Ріелтор більше не зобов'язаний виказувати безроздільну лояльність до вас або покупця.

Якщо ви й покупець погоджуєтеся продовжити угоду з посередником, ви повинні підписати форму «Договір про представництво як покупця, так і продавця», яка завершує одноосібне представництво вашого ріелтора в ролі агента для вас і покупця, та встановлює умови нових відносин між вами, вашим ріелтором і покупцем.

Якщо ваш ріелтор має конфлікт інтересів, він не може надавати вам послуги без вашої письмової інформованої згоди.



OFERTAS Y NEGOCIACIONES

До моменту продажу пропонуються пропозиції та здійснюються переговори.

Ще до отримання пропозиції поговоріть із вашим ріелтором про те, як ви бажаєте розглядати пропозиції та як покупці повинні їх представляти. Чи готові ви приймати пропозиції в будь-який час? Чи готові ви переглянути їх усі одночасно? Чи дозволите ви представнику покупця представити пропозицію про купівлю особисто?

Хоча роль вашого ріелтора полягає в тому, щоб підтримувати вас у процесі продажу, ознайомлення з різними аспектами пропозицій не буде зайвим.

Умови

Умова — це пункт договору купівлі-продажу, з якою повинні погодитися покупець і продавець. Якщо покупець включає умову в пропозицію про купівлю, і ви приймаєте його пропозицію про купівлю, ви приймаєте її умови. Загальні умови включають:

Дату набуття права власності: дата, коли покупець отримає право власності нерухомістю. Що включено та не включено: під «що включено» мають на увазі ті речі, які покупець бажає придбати разом із нерухомістю, зазвичай, побутову техніку, системи безпеки тощо. А те «що не включено» — це речі, які ви бажаєте забрати із собою, наприклад, карнизи для штор або настінний кронштейн для телевізора. Уважно перегляньте пункти «що включено/не включено» пропозиції покупця про купівлю, оскільки вони можуть не збігатися з тим, що ви мали у вашій пропозиції продажу.

Термін дії пропозиції/термін на згоду: якщо покупець вказує дату/час закінчення терміну дії у своїй пропозиції про купівлю, вам потрібно надати відповідь або зустрічну пропозицію до цього терміну. Якщо ви цього не зробите, термін дії пропозиції закінчиться, і немає гарантії, що покупець продовжить термін дії або надасть нову пропозицію про купівлю. Якщо ви не вважаєте, що термін дії достатньо довгий, щоб розглянути пропозицію як слід, попросіть вашого ріелтора подати запит на продовження терміну дії.

Огляд перед набуттям права власності: дає змогу покупцю разом із ріелтором оглянути майно перед набуттям права власності (зазвичай за день або ввечері напередодні дати набуття права власності).

CONNECT WITH US



202, 1506 11 Avenue SW,
Calgary, AB T3C 0M9



Phone (403) 228-2954
Toll-free 1-888-425-2754
Fax (403) 228-3065



www.reca.ca



info@reca.ca



[@RECA](https://twitter.com/RECA)