



מדריך למוכר דירה TSI ISRAEL

TSI ISRAEL מגישה לכם במדריך זה כמה דברים שתדעו לפני שאתם מוכרים דירה, המידע הנ"ל מהווה ייעוץ בלבד.

מכירת דירה נחשבת לאירוע הכלכלי המשמעותי ביותר בחייו של אדם לכן, עריכת זיכרון דברים, חוזה מכר, התמצאות בדיני המקרקעין והנדל"ן (ובמיוחד סוגיית המיסוי) הינם תחומים ייחודיים וסבוכים ולאזרה מן השורה אין תמיד את הכלים והידע שעשויים למנוע טעויות קשות ולפיכך, חשוב מאוד להיעזר באיש מקצוע – סוכן נדל"ן של חברת TSI. ולעריכת חוזה עורך דין המתמחה בנושא. "סוף מעשה במחשבה תחילה" התייעצות עם בעל מקצוע כולל ביקור אצל עו"ד לפני תחילת מכירת הנכס הכולל חישוב מיסים בערך לתורך קביעת מחיר נכון של הדירה הם המפתח לעסקה מוצלחת. מערכת TSI תוכל לעזור לך בכך התהליך הן בייעוץ והן בבחירת אנשי המקצוע שלנו המקצועיים בתחומם

מספר סוגיות אשר דורשות תשומת לב בעסקאות מסוג זה:

חוזה מכר:

סעיף 8 לחוק המקרקעין, תשכ"ט 1969 קובע כי התחייבות לעשות עסקה במקרקעין טעונה מסמך בכתב. ולא בכדי עסקת מכר דירה צופנת בחובה נקודות רבות שחשוב לעגנו הסכם מקיף על ידי עורך דין מטעם המוכר.

זיכרון דברים:

רבים טועים וסבורים לתומם כי כל עוד לא נחתם הסכם מקרקעין מפורט, אזי זיכרון הדברים שנחתם בין הצדדים כלל אינו מחייב ומהווה רק טיוטה להסכם עצמו. חשוב לדעת, זיכרון הדברים הינו חוזה על כל המשמעויות הנובעות מהגדרה משפטית זו. יתרה מכך, לאחר חתימת זיכרון הדברים ראוי הקונה לסור ללשכת רישום המקרקעין ולרשום הערת אזהרה לטובתו על הנכס. לצעד הנ"ל, משמעות קשה מבחינתו של המוכר ועלול להגבילו מאוד בבואו למכור את הדירה לאדם אחר (בהנחה כי מ"מ עם הרוכש הפוטנציאלי לא הבשיל לידי הסכם חתום).

הערת אזהרה:

מיד לאחר חתימת הסכם המכר יש לוודא רישום הערת אזהרה בטאבו ו/או משכון ברשם המשכונות ו/או הודעה למינהל מקרקעי ישראל בדבר ביצוע העסקה וזאת על מנת להגן על זכויות הרוכשים מפני ביצוע עסקה נוגדת ומכירת הדירה במרמה לאדם נוסף.

טופס 4:

טופס 4 (טופס אכלוס) הינו טופס המאפשר חיבור בנין חדש לרשת החשמל, המים והטלפון לאחר שנתמלאו התנאים המוקדמים לכך.

השלבים הנדרשים לקבלת טופס 4 הם פרט להתאמת הביצוע בפועל לתוכנית המאושרת יש למלא תנאים אלמנטריים נוספים כגון שירותי כבאות, ניקיון, דרכים וכו'. ללא טופס 4 בזמן מכירת הבית יכולה להיות בעיה בתשלומי מיסוי ולכן מומלץ לפני כל מכירת בית לוודא שטופס 4 נכון וקיים.

חריגות בנייה:

בדוק כי אין חריגות בנייה או בנייה שלא בהתאם להיתר, יש לבדוק את תיק הבניין של הנכס ולצלם את תוכנית הבקשה להיתר בניה המאושרת בלבד ולהתאימו לנכס. על מנת לבדוק כי אין חריגות בניה או בניה שלא בהתאם להיתר.

סוגיות מיסוי עיקריות:

בין היתר, המייחד מכירת דירת מגורים מנכסי מקרקעין אחרים היא האפשרות למכור אותה בפטור ממס שבח וממס מכירה, בכפוף לקיום שורה של תנאים מורכבים שבחוק.

סוגיות המס הן רבות ומורכבות ונציין את העיקריות בהן:

1. מכירת דירה שהושכרה
על פי החוק, דירה שהושכרה שלא למטרת מגורים, כגון למטרת משרד או למטרה אחרת, עשויה למנוע / תמנע מבעל הדירה לקבל פטור ממס שבח וממס מכירה.
2. ניצול פטור מס שבח
החוק קובע כי בנסיבות מסוימות ניתן לקבל פטור מתשלום מס שבח. במכירת דירה, כדאי לבדוק האם קיים פטור, והאם אכן קיים האם לנצלו. הדבר תלוי במספר הדירות שברשות המוכר ובפרמטרים נוספים. כגון, מתי נמכרה הדירה הקודמת, למה שימשה הדירה בתקופה האחרונה וכדו'.
3. דירה שנתקבלה במתנה
בנסיבות מסוימות קובע החוק פטור ממס שבח במכירת דירה שנתקבלה במתנה (במלואה או חלק ממנה).
מוכר דירה כזו, ראוי שיהיה ער לתקופת הצינון הקבועה בחוק אחרת עשוי המוכר להפסיד את הפטור!
כאמור אלה רק מספר דוגמאות לסוגיית חשובות ביותר שעל המוכר לקחת בחשבון לפני המכירה.

החלטתם למכור את הדירה?

להלן מספר טיפים שחשוב לדעת...

1. היטל השבחה
בדקו לפני המכירה, שאין היטל השבחה בעירייה / מועצה.
במידה והחלטתם למכור את דירתכם חשוב מאוד לפני שחותמים על הסכם מחייב כלשהו לבדוק בעירייה / מועצה אם קיים היטל השבחה בעת מכירת הנכס.
הרבה מוכרים לאחר שמכרו את דירתם ובאו לבקש אישור.
עירייה / מועצה לטאבו, גילו להפתעתם שהעירייה / מועצה דורשת מהם תשלום היטל השבחה. סכומים גדולים אשר יש לקחת אותם בחשבון בעת מכירת הנכס.
2. נסח טאבו / אישור זכויות
במכירת דירה מומלץ להצטייד בנסח טאבו ו/או אישור זכויות ממינהל מקרקעי ישראל + חוזה חכירה ו/או אישור זכויות החברה המשכנת המעידים על זכויותיהם בדירה.
בנוסף במידה וקיימים שעבודים (משכנתאות) על הדירה – מומלץ להצטייד באישורי יתרה עדכניים לסילוק ההלוואה/ות.

3. נתונים על הנכס

תן נתונים מדויקים לגבי גודל המגרש, השטח הבנוי גיל הנכס וכדומה.
אם יש חריגות רצוי לציין אותן, אולי לא לכל אחד, אבל במידה ויש התפתחות במו"מ עם הקונה,
הדבר מומלץ!

4. תכנון נכון של עיתוי תהליך המכירה

המחיר תלוי בתכנון נכון של עיתוי תהליך המכירה. התזמון של הוצאת הדירה לשוק והרצת
התהליך, משפיע על ההסתברות להשיג מחיר טוב יותר לנכס המוצע למכירה.
נוסף לכך, שתהליך ממוצע של מכירת דירה נמשך כ- 100 יום. ודירה שמוצעת בשוק זמן רב
ללא סגירה, מעודדת תהליך של ירידת המחיר.

5. "האם לחכות לתנאי שוק טובים יותר...?"

גם אם אין לך לחץ למכור, רוב הסיכויים שלחכות לתנאי שוק טובים יותר לא יביא לתוצאות
חיובית יותר מבחינתך כמוכר דירה.
במרבית המקרים, הקונה הינו גם מוכר כך שמרבית ההשפעות כמו תנודות מחירים, שערי
ריבית, והכלכלה בכלל, מתקזזות.

TSI מאחלת לכם בהצלחה והמשך שיתוף פעולה פורה!!!