

Договор купли-продажи кирпича образец



Покупка кирпича часто сопровождается договором купли-продажи. Но это касается скорее оптовых покупателей, которые заказывать большие объемы. Если говорить о розничной торговле, то чаще всего все намного проще, человек приходит в магазин, покупает товар и получает чек или квитанцию.

Тем не менее, договор купли-продажи кирпича может быть заключен на любом уровне и любым лицом (как физическим, так и юридическим). Чаще всего этот документ выступает не столько самим договором, а как гарант для обеих сторон. Как и в любом другом договоре, продавец обязуется передать в собственность какой-либо товар, а покупатель принять и оплатить его стоимость. Вся эта процедура всегда имеет определенный срок.

По своей сути, данный договор имеет самую стандартную форму, которая дополняется наименованием товара, его характеристиками и количеством.

Давайте разберемся, как правильно его оформить со стороны закона.

Образец типового договора купли-продажи кирпича

В договоре купли-продажи кирпича должны присутствовать следующие пункты:

- Дата, время и место заключения договора. С датой и временем все понятно, а что касается места, то достаточно просто указать город или другой населенный пункт, где подписывается документ;

- Информация о сторонах договора. В случае с физическими лицами будет достаточно паспортных данных. В свою очередь юридическим лицам придется указать информацию относительно организации, которая заключает сделку. Обязательно следует указать и реквизиты сторон, по которым будет производиться оплата;
- Предмет сделки. Важно в договоре написать не просто, что речь идет о кирпиче, а конкретно описать о каком именно виде, о его количестве и так далее;
- Цена и порядок расчета. В договоре указывается цена за предмет договора, а также описывается процедура оплаты. То есть описывается, когда будет оплачен товар и каким способом;
- Обязательства сторон и ответственность. В документе прописываются не просто обязательства сторон, а также ответственность за невыполнение данных обязательств. Чаще всего это разного вида денежные штрафы или неустойки;
- Форс-мажоры. Чаще всего при покупке кирпича дело сразу идет и о его доставке. С этим часто могут возникнуть различные трудности, не зависящие от обеих сторон. При желании контрагенты могут прописать такие ситуации, и даже случаи, при которых договор будет полностью расторгнут;
- Подписи обеих сторон и печати (для юридических лиц).

Помимо этого основного списка, участники могут включить в договор дополнительные условия, которые посчитают нужным указать.



[Скачать образец договора купли-продажи кирпича.](#)

[Скачать бланк договора купли-продажи кирпича.](#)

[Скачать образец договора купли-продажи кирпича между физическими лицами.](#)

[Скачать бланк договора купли-продажи кирпича между физическими лицами.](#)

[Скачать образец договора купли-продажи кирпича б/у.](#)

[Скачать бланк договора купли-продажи кирпича б/у.](#)

[Скачать образец договора поставки кирпича.](#)

[Скачать бланк договора поставки кирпича.](#)

Каких-либо особенностей для конкретного вида товара нет, но при этом есть важные условия, которые обязательно следует указать. Основными (значимыми) условиями являются предмет договора и его цена. Без данных пунктов договор не является действительным и не имеет юридической силы. Тоже можно сказать о дате, месте заключения, реквизитах и подписях сторон.

Остальные условия являются в договоре не обязательными и описываются исключительно по желанию сторон.

Одной из главных проблем, с которой могут столкнуться стороны является путаница в товарах. Особенно часто такое происходит на больших складах, где существует огромное количество кирпича. Чтобы потребовать обмена товара покупатель должен быть заинтересован в том, чтобы как можно детальнее описать товар, который он приобретает.

Таким образом, его нельзя будет перепутать с другими видами, а как следствие справедливость точно будет на стороне покупателя.

Форс-мажорные обстоятельства в данном вопросе заслуживают отдельного внимания.

Специалисты настоятельно рекомендуют описывать действия сторон, при возникновении подобных эксцессов. Это может быть полное расторжение договора, перенесение его на другую дату или другое условие, которое стороны предусмотрели.

В случае если на основе форс-мажорных ситуаций возникают претензии, у одной из сторон, решать их можно двумя путями:

- Договорной. Когда участники сделки договариваются и находят выход устраивающий обоих;
- В Арбитражном суде. В таком случае решение суда будет окончательным, и стороны будут обязаны выполнить его требования.