

СПРАВОЧНИК

ИНОСТРАННОГО
ИНВЕСТОРА

Глава I

РОЛЬ ДОГОВОРА
В ПОКУПКЕ И ПРОДАЖЕ
НЕДВИЖИМОСТИ В США

Miami for Russian.com

Relationship
like no other

ИРИНА КИМ СЭНГ
305-562-5864
irina@miamiforrussian.com

www.miamiforrussian.com
SKYPE: Irina.Kim-Sang

1. РОЛЬ ДОГОВОРА В ПОКУПКЕ И ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ В США

Neal S. Litman, Esq.

Neal S. Litman, P.A.

800 Brickell Avenue, Suite 1501

Miami, FL 33131

PH: (305) 579-0074

FH: (305) 579-0205

Neal@LitmanLawyer.com

Введение и краткий обзор

Договор, о котором пойдет речь в настоящей статье, и который приводится полностью и целиком во второй части публикации, - Договор купли-продажи жилой недвижимости (FAR-Ассоциация риэлторов Флориды, редакция 9) («Договор»), как правило, также содержащий некоторые положения Договора купли-продажи жилой недвижимости: Комплексное дополнение (FAR-Ассоциация риэлторов Флориды, редакция 10). Договор купли-продажи жилой недвижимости и Договор купли-продажи жилой недвижимости: Комплексное дополнение иногда по отдельности и в совместности именуется как Договор. Договор, а также все права, вытекающие из него, являются собственностью компании Florida Realtors®, доселе известной как Ассоциация риэлторов Флориды (Florida Association of REALTORS®). Договор используется в сделках по купле-продаже жилой недвижимости на территории всего штата Флорида.

В операциях с жилой недвижимостью ключевым документом является договор-купли продажи, поскольку именно в нем изложены все сроки и условия, определены обязательства и ответственность сторон, подписавших его. Поэтому, использование Договора, при условии, что все остальные бланки заполнены и оформлены надлежащим образом, позволяет гарантировать, что предполагаемая сделка, по своему характеру удовлетворяет заинтересованные стороны.

В настоящей статье мы изложим основные положения Договора и остановимся на вопросах, которые необходимо принимать во внимание при подготовке Договора. К сожалению, ограниченность объема статьи не позволяет обсудить все моменты. По мнению автора, Договор носит комплексный характер, учитывая практически все факторы, необходимые к рассмотрению при операциях с покупкой и продажей недвижимости в штате Флорида. Он отлично подходит для сделок как с участием американских граждан и резидентов, так и иностранного инвестора, но не смотря на это, могут возникать вопросы, в частности при работе с иностранным инвестором, которые требуют дополнительного рассмотрения, потому, как правило, перед завершением Договора лучше проконсультироваться с юристом, компетентным в данной сфере. В тех случаях, когда стороны вынуждены подписывать договор без предварительной консультации юриста, в Договор может включаться положение, в котором оговаривается возможность предоставления небольшого по срокам периода, в течение которого юристы участвующих сторон могут пересмотреть Договор и утвердить его уже после подписания.

Некоторые специалисты полагают, что при работе с иностранными инвесторами, контракт должен составляться индивидуально. Автор выражает свое несогласие с таким мнением, считая, что Договора купли-продажи жилой недвижимости: Комплексное дополнение достаточно (иногда с незначительными корректировками) для удовлетворения потребностей иностранных инвесторов, при условии соблюдения рекомендаций, приведенных в настоящей статье, до завершения составления Договора.

По возможности, автор будет ссылаться на конкретные пункты и нумерацию строк в Договоре. Также обратите внимание, что любые предложения или пункты, выделенные курсивом и содержащиеся в кавычках, в настоящей статье указывают на то, что они взяты непосредственно из Договора, если только иное не оговорено в статье.

Договор купли-продажи жилой недвижимости

FAR-9 04/07 ©2007 Ассоциация риэлторов Флориды - Florida Association of REALTORS® Все права защищены

Пункт 1. Купля-продажа:

Строка 2 ("Покупатель"): Покупателем может выступать любое физическое лицо, корпорация, компания с ограниченной ответственностью, траст или юридическое лицо иной организационно-правовой формы. Во многих случаях, Договор составляется еще до того, как Покупатель, имея на это достаточное количество времени, определяется, каким образом будет осуществляться приобретение — на имя физического или юридического лица. Если на момент подачи предложения, решение все еще не принято, в Договоре делается оговорка, гласящая о возможности переуступки Договора Покупателем. Нередко Покупатель значителен как Джон Смит и/или правопреемники, однако, такой формулировки не достаточно для обеспечения возможности переуступки, поскольку в Пункте 13 значителен оговорка о необходимости письменного согласия Продавца для вступления переуступки в силу. Для таких целей допускается изъятие пункта 14 или, в качестве альтернативы, вставка формулировки в (1) Пункт 21 — в соответствии с дополнительными условиями, (2) в индивидуальном порядке разработанное Дополнение, предусматривающее возможность переуступки, или (3) в Пункт «и» Комплексного Дополнения — которое будет оговорено в более полной форме позже.

Лицо, в роли которого выступает Покупатель, имеет чрезвычайно важное значение в случае покупки недвижимости в США иностранцем, в связи с различными факторами, которые необходимо учитывать, включая, но не ограничиваясь: (1) Подоходный налог, действующий в Соединенных Штатах и других странах, (2) Налог на наследование и дарование, действующий в Соединенных Штатах и других странах, (3) желание оставаться анонимным, (4) механизм наследования принадлежащего Покупателю имущества после смерти Покупателя или его принципала в случае, если Покупатель выступает в роли юридического лица.

Строка(-и) 8-11, Удобства и Дополнительные элементы («Личная собственность»): Формулировка Договора автоматически включает всю встроенную мебель и крупные бытовые приборы. Во многих случаях у сторон при завершении сделки возникают разногласия относительно того, какие элементы Личной собственности включены в продажу. Часто спорные вопросы касаются наследуемых вместе с недвижимостью люстр, статуэток, аудио/видео оборудования, разнообразных сушилок, стиральных машин и холодильников с морозильными камерами. Важно, чтобы список включаемых элементов был максимально конкретным, а если какие-либо предметы следует исключить, они должны быть указаны в строке 14, которой предусмотрено исключение некоторых указанных элементов.

Пункт 2. Покупная цена

Покупная цена оплачивается в валюте США, потому важно понимать, что любые колебания курсов иностранной валюты к валюте США покрываются Покупателем, являющимся стороной, ответственной за уплату Покупной цены.

Покупная цена, как правило, уплачивается в виде первоначального взноса, дополнительного авансового платежа и остатка суммы по завершению сделки, при условии отсутствия факта привлечения финансирования. При установлении размера авансовых платежей, всегда рекомендуется использовать процент от Покупной цены вместо фиксированной суммы в долларах, поскольку в ходе переговоров по подписанию Договора, Покупная цена для предложения и последующих встречных предложений может измениться. Постоянно менять суммы авансовых платежей в ходе переговоров неудобно, к тому же часто при расчете суммы авансовых платежей имеют место ошибки, которые могут вызывать споры во время рассмотрения сделки. Напротив, при использовании процентов, суммы авансовых платежей по Договору изменяются автоматически, поскольку они основаны на проценте от Покупной цены.

Пункт 2(с): Общая сумма финансирования: В случае получения Покупателем займа на внесение части платежа по Покупной цене, сумма займа указывается в строке 28. Для определения суммы займа вместо фиксированной суммы используются проценты. При гарантировании размещения займа, Заемодатели учитывают соотношение займа к Покупной цене. Использование процентов позволит сохранить желаемое соотношение без необходимости указания новой суммы займа.

Несмотря на вышеуказанное общее правило использовать проценты вместо фиксированных сумм для авансовых платежей и сумм финансирования, в некоторых случаях допускаются исключения из правила.

Пункт 2(е): Остаток суммы для завершения сделки: Вместо вычисления суммы, размер которой опять-таки может изменяться в ходе переговоров, желательно указать ее в строке 30 в виде *АБаланс@*.

Пункт 3. Финансирование

Для данного пункта предусмотрены два варианта:

Строка 31: 3(а) предусматривает, что покупка недвижимости осуществляется Покупателем за наличный расчёт без получения чрезвычайного кредита;

Строка 32: 3(б) предусматривает, что покупатель подает заявку на выделение финансирования.

Важно понимать, что в случае, если Покупатель обозначает намерение внести оплату за недвижимость наличными, этим не налагается запрет на возможность попытки получения финансирования. В данном случае, если Покупатель не получает финансирования, он все же обязан завершить сделку, и факт невозможности завершить сделку со стороны Покупателя будет расцениваться как факт неисполнения обязательств по Договору.

В случае, если Покупатель подает заявку на получение финансирования, важно, чтобы Покупатель ознакомился с процессом финансирования, особенно, если у Покупателя отсутствует опыт получения финансирования под покупку недвижимости в Соединенных Штатах. Весь процесс кредитования и оформления кредитной документации при завершении сделки значительно отличается от процессов, принятых в практически всех зарубежных странах. В целом, (при получении финансирования в США) документов больше и они более детализированы; также существуют/определённые требования и расходы, с которыми иностранный инвестор не сталкивался за пределами США. Более того, в случае, если в поиске финансирования находится иностранное физическое или юридическое лицо, процесс подачи заявки, ее рассмотрения и, в конечном счете, получения или отказа в финансировании, более длительный и утомительный, чем для резидента США. Поэтому, очень важно, чтобы Покупатель понимал процесс, требования и сроки, предусмотренные в договоре и установленные заемодателем. Целесообразным для Покупателя будет проведение консультации с компетентным банкиром или ипотечным брокером для получения дополнительной информации о сущности процесса.

В Договоре оставляется пустая графа, где следует указать количество дней, которые отводятся Покупателю на подачу заявки на получение финансирования. В дополнительной пустой графе указываются дополнительные сроки, в течение которых Покупатель должен получить обязательство от заемодателя («Период обязательств»), а также сроки, в течение которых Покупатель должен получить подтверждение финансирования («Обязательство»).

Рекомендуется продлевать стандартные сроки, отводимые Покупателю на подачу заявки и получения обязательства о предоставлении кредита с целью гарантирования/обеспечения своевременного выполнения иностранным инвестором своих обязательств. Если в пустой графе сроки не указаны, Договором предусматривается отведение Покупателю пяти (5) дней для подачи заявки на получение финансирования и тридцати (30) дней на получение Обязательства. Учитывая условия нынешнего финансового климата, это сроки следует продлить. Обратите внимание, что при вычислении дней по Договору, учитываются только рабочие дни, определяемые как «каждый календарный день, кроме субботы, воскресенья и официальных государственных праздников».

В случае, если окончание установленного срока приходится на субботу, воскресенье или официальный государственный праздник, срок исполнения обязательств продлевается до следующего рабочего дня». В случае, если в течение отведенного Периода обязательств Финансирование Покупателем не получено, Покупатель должен уведомить Продавца о невозможности получения Обязательств в течение Периода обязательств. Строки 41 и 42 гласят о том, что непредоставление такого уведомления влечет за собой потерю авансовых платежей, внесенных Покупателем и определенных в строке 295 Договора как *Все авансовые платежи, уплаченные и подлежащие уплате*[®]. Таким образом, если в связи с этим, Покупатель не выполняет своих обязательств по Договору, все авансовые платежи, будь то уплаченные, или подлежащие уплате, оговоренные в Пункте 2 Договора, подлежат взысканию.

Кроме того, важно понимать следующее: «Вместе с предоставлением **Покупателем** Обязательства **Продавцу** имеет место отказ от чрезвычайного кредита, и Продавец имеет право удерживать авансовые платежи, если сделка не завершена до Даты завершения сделки, за исключением случаев, когда (1) Недвижимость оценена ниже Покупочной цены, а стороны либо не могут прийти к соглашению относительно новой Покупочной цены, либо Покупатель отказывается продолжать вести переговоры по сделке, (2) условия относительно недвижимости по Обязательству не были выполнены (кроме случаев, когда такого рода условия исключаются иными положениями Договора), или (3) другим положением Договора предусмотрено аннулирование».

Пункт 4. Дата завершения сделки; Завладение

В строке 49 оставлена пустая графа для указания количества дней, которые должны пройти с Даты вступления в силу, или конкретной даты, которая будет считаться Датой завершения сделки. Для определения Даты завершения сделки, рекомендуется указывать определенное количество дней по прошествии Даты вступления в силу. В случае, если установлена определенная дата, например 15-е марта, из-за сдвигов вперед/назад сроков рассмотрения предложений и встречных предложений, а также ввиду ведения переговоров между сторонами, находящимися в разных часовых поясах, срока, окончание которого приходится на Дату завершения сделки, может оказаться недостаточно для выполнения других требований, например, связанных со Сроками финансирования, Сроками осмотра и т.д..

Строкой 49 предусмотрено, что Дата завершения сделки имеет преимущественную силу над всеми иными временными сроками, включая, помимо прочего, сроки осмотра и финансирования

Пункт 5. Дата завершения сделки; Расходы

Согласно строке 56: "Завершение сделки выполняется в стране нахождения Недвижимости и может осуществляться с помощью почты или электронных средств коммуникации".

Во многих случаях, Завершение сделки осуществляется путем передачи документов с помощью электронных средств коммуникации без необходимости личного присутствия, особенно, если одна из сторон — Продавец или Покупатель — в этот момент находится за пределами страны нахождения Недвижимости. В случае отсутствия финансирования, отдельное лицо или юрист, представляющий интересы Продавца, как правило, может оформить все необходимые документы от имени Покупателя по доверенности или разрешению от юридического лица. Возможно, при этом понадобятся некоторые документы, составленные лично Покупателем, однако, это можно оговорить заранее во избежание необходимости присутствия Покупателя при Завершении сделки (если только сам Покупатель не выразит желания принять участие). Аналогичной может быть процедура и для Продавца; однако есть некоторые документы, которые по обычаю оформляются Продавцом в присутствии свидетелей и государственного нотариуса и, следовательно, должны быть составлены заранее, если Продавец не намерен присутствовать при Завершении сделки. Это обусловлено процедурой оформления таких документов с обязательным их нотариальным заверением, которое обычно проводится в Консульстве США в стране подписания документов Продавцом. Зарубежные нотариусы, как правило, имеют больший авторитет, нежели нотариусы в США, потому этот нюанс следует разъяснить иностранному инвестору, поскольку он вправе полагать, что может воспользоваться услугами своих нотариусов, что далеко не так.

Расходы, которые несут Продавец и Покупатель, оговорены в настоящем пункте. Обычно, поскольку большинство сделок заключается на условиях «тель-кель» (более подробно рассмотрим дальше), большая часть расходов и услуг организовывается юристом со стороны Покупателя или Продавца, соответственно. В большинстве стран обычно принято, что юрист со стороны Покупателя представляет интересы Покупателя, оформляет страхование правового титула владельца и заимодаателя, а также обеспечивает проведение и получает заключение экспертизы недвижимости и других необходимых вещей. Как правило, осмотр Недвижимости проводится специалистами REALTOR®, тогда как оформлением страхования от несчастных случаев и ответственности занимается страховой агент, которого, вероятно порекомендуют, при желании, специалисты REALTOR® или юрист.

Пункт 5 (с) Документ о правовом титуле и страховании: Страхование правового титула - одна из форм страхования, подтверждающая, что за владельцем Недвижимости закреплены права на Недвижимость, которые могут быть застрахованы и переданы. Желательно, чтобы Покупатель получил полис страхования правового титула для обеспечения гарантий, что Покупатель приобретает права на Недвижимость, которые могут быть застрахованы и переданы. Процесс выдачи страховки, как правило, выполняется через признанную на национальном уровне страховую компанию, уполномоченную на проведение операций по страхованию правового титула («Страховщик правового титула»), В обычной практике допускается, выполнение юристом, представляющим интересы Покупателя, функций страхового агента, занимающегося выдачей страхования правового титула для Страховщика правового титула. Обязанность предоставить определенные доказательства юристу со стороны Продавца для выдачи последним страхования правового титула возлагаются на Продавца. В процесс также задействован агент по выдаче страхования правового титула, который выдает обязательство по страхованию правового титула, содержащее требования, которым должен соответствовать Продавец в разъяснении определенных вопросов и/или предоставлении документов для завершения сделки, необходимых в качестве гарантии, что Покупатель приобретает права, которые могут быть застрахованы и переданы. Определение лица - Покупателя или Продавца, несущего ответственность относительно оплаты полиса страхования правового титула, зависит от обычных и традиционных процедур, применяемых в штате и округе, где находится Недвижимость. В большинстве случаев, Покупатель оплачивает страховую премию за полис страхования правового титула в Майами-Дейд и большинстве других округов; однако, в некоторых округах, например Палм-Бич, а также округах северной Флориды и Флорида-Кис, оплата за страхование правового титула обычно производится Продавцом. В некоторых округах оплата премий за страхование правового титула производится одной из сторон по взаимной договоренности. Юристы, ведущие сделку, знакомы с обычными и традиционными процедурами; тем не менее, для Майами-Дейд и других округов, использующих формат, применяемый в округе Майами-Дейд, строки 78 и 80, следует выбрать Покупателя, а для Палм-Бич и аналогичных округов, строка 81, - Продавца.

Пункт 5(d) Пропорциональное распределение: В настоящем параграфе приведено описание пропорционального распределения и аллокации между Покупателем и Продавцом определенных расходов, наиболее распространенные из которых - пропорциональное распределение налогов на недвижимость. Во Флориде, налоги на недвижимость оплачиваются путем проведения платежа в погашение задолженности. Налоги на недвижимость насчитываются в период с 1 января по 31 декабря каждого года, однако, счет к уплате налогов на недвижимость за текущий год выставляется только после ноября текущего года и может оплачиваться без начисления пени до марта следующего года. По сути дела, налоги на недвижимость не оплачиваются, если операции по сделке завершаются до ноября текущего года. Продавец несет ответственность за ту часть налогов на недвижимость, которая начислена за период с 1 января до даты завершения сделки; и таким образом, поскольку налоги на недвижимость не были уплачены за текущий год, Покупатель получает кредит от Продавца. В случае, если налоги на недвижимость, начисленные на текущий год, были уплачены, Продавец получает кредит от Покупателя путем авансового платежа по налогам на недвижимость. Если же счет к уплате налогов не был выставлен для текущего года до завершения сделки, для пропорционального распределения стороны пользуются информацией о налогах на недвижимость за прошлый год. В случае, когда фактический выставленный счет к уплате налогов по сумме превышает или меньше счета к уплате налогов на недвижимость за предыдущий год, который использовался для определения пропорций в Письменном отчете о сделке о продаже недвижимости, стороны, по требованию какой-либо из сторон, переопределяют пропорциональное распределение, а разницу оплачивают друг другу. Есть и некоторые другие тонкости, возникающие при

определении пропорций по налогам на Недвижимость, когда таковой является новая застройка. Особое внимание следует уделить и новым структурам, когда выставляется один единый счет к уплате налогов без отдельных счетов, выставляемых при присвоении округом нового регистрационного номера. Юрист, ведущий сделку знает, как быть в такой ситуации. Следует заметить, что положения, содержащиеся в Договоре, теряют свою юридическую силу после Завершения сделки. Это означает, что по Завершению сделки, стороны обмениваются соответствующими документами, а Договор больше не применим. Исключение из этого правила составляет Договор, в котором содержатся положения с оговоркой о том, что такие положения сохраняют свою юридическую силу по Завершению сделки. Поскольку переопределение пропорций для налогов на недвижимость - широко распространенное явление, строка 95 предусматривает *«настоящее положение сохраняет свою юридическую силу по Завершению сделки»*.

Пункт 5(е) Специальный налоговый сбор, взимаемый государственным учреждением: Нередко государственные учреждения, например, муниципалитет, которому подчиняется территория, где расположена Недвижимость, удерживает специальный налоговый сбор со всех владельцев недвижимости в муниципалитете, начисляемый в целях реализации определенных улучшений на общую прибыль всей недвижимости, расположенной в муниципалитете или области. Примером может послужить специальное освещение района, которое требует установки осветительных устройств или других усовершенствований. Все владельцы недвижимости, получающие прибыль, уплачивают часть необходимой стоимости путем уплаты специального налогового сбора. Такого рода специальные налоговые сборы могут уплачиваться как в полном объеме, так и в рассрочку. В строке 99 оговорено, несет ли Покупатель или Продавец ответственность за осуществление платежей до или после Завершения сделки. За исключением случаев, когда Покупатель осведомлен о специальном налоговом сборе, и в ходе обсуждения стороны приняли такое же решение, при подготовке Договора в нем, как правило, указывается, что платежи по любым счетам, выставленным до Даты завершения сделки, осуществляются Продавцом.

Пункт 6. Периоды осмотра и

Пункт 8. Техническая поддержка, осмотры и ремонт

Данные пункты в основном относятся к осмотрам Недвижимости, по которой осуществляется сделка, где Продавец несет ответственность за выполнение определенных ремонтных работ для недвижимого имущества, если необходимость проведения таковых была установлена в Период осмотра. Для большинства сделок с недвижимостью во Флориде, во избежание торга и обеспечения проведения безоговорочной и беспроблемной сделки, Покупатель и Продавец, как правило, выбирает сделку на условиях «тель-кель», подразумевающую, что после осмотра недвижимости, у Покупателя есть выбор - либо аннулировать Договор, либо принять Недвижимость на условиях «тель-кель». Если стороны соглашаются на сделку на условиях «тель-кель», они используют Пункт Н. Сделка на условиях «тель-кель» с правом осмотра из Комплексного дополнения, являющийся одним из многочисленных дополнений к Пункту 20 Договора и содержащимся в Комплексном дополнении.

Поскольку сделки на условиях «тель-кель» являются наиболее распространенными, автор не станет углубляться в тонкости осмотра и разграничения ответственности Продавца за выполнение ремонтных работ, предусмотренных Пунктами 6 и 8. В случае использования Пунктов 6 и 8, компетентный специалист REALTOR® и/или юрист сможет вам помочь принять правильное решение.

Независимо от типа сделки, количество дней, которые отводятся на проведение осмотра, должно устанавливаться с учетом элементов, подлежащих осмотру, а также размера и типа Недвижимости. Обычно, для осмотра кондоминиумов требуется гораздо меньше времени, чем для осмотра отдельно стоящего односемейного дома. В случае, если Покупатель не является резидентом США и желает принять участие в осмотре, такая возможность должна быть учтена при установлении сроков, впрочем это касается и других сроков для операций, в которые вовлечены лица, тратящие время на переезд к месту. Все осмотры, как правило, выполняются профессионалами, которые имеют лицензию на выполнение осмотров. Специалисты REALTOR® и/или юрист знакомы с компетентными инспекторами жилищных помещений, услугами которых вы можете воспользоваться.

Пункт 7. Раскрытие сведений, касающихся жилой недвижимости

Раскрытие информации, содержащейся в настоящем Пункте, относится к информации о радоне, зоне затопления и строительстве на береговой линии, которое может осуществляться, в зависимости от типа и месторасположения Недвижимости. В случае наличия такого рода информации, юрист должен оговорить эти вопросы с Покупателем ввиду возможных существенных последствий.

Пункт 9. Риск случайной гибели

Ввиду возможности повреждения Недвижимого имущества вследствие того или иного несчастного случая (включая, но не ограничиваясь, повреждения, нанесенные ураганом), Договором предусмотрено, если Недвижимость повреждена и Продавец может восстановить Недвижимое имущество до даты завершения сделки или в течение сорока пяти (45) дней после Даты завершения сделки до практически такого же состояния, в котором имущество находилось на Дату вступления в силу, Продавец должен предпринять соответствующие меры. Если восстановление может быть выполнено в сорокапятидневный (45) срок, Дата завершения сделки может быть перенесена с целью завершения операций по сделке. В случае, если восстановление не возможно завершить в установленный срок, Покупатель имеет право либо расторгнуть Договор, либо принять Недвижимость на условиях «тель-кель». При выборе для сделки условий «тель-кель», в Договоре предусматривается, что Покупатель наделяется правами получать любую сумму страхового возмещения, а также кредит в размере вычитаемой франшизы по страховому полису.

Пункт 11. Дата вступления в силу; Время: Форс-мажор

Пункт 11(а) Дата вступления в силу: *«Датой вступления в силу» Договора считается дата, в которую стороны указали свои инициалы, поставили подписи и представили предложение или встречное предложение».* Представление документов является неотъемлемой частью процесса определения Даты вступления в силу, при этом под представлением понимается представление документов агенту Продавца или Покупателя, которым выступает юрист или Брокер. Более того, в данном пункте содержится оговорка, согласно которой **«время имеет существенное значение для всех положений настоящего Договора»**, что означает, что при отсутствии «стихийных бедствий» или «форс-мажорных обстоятельств» стороны несут ответственность за соблюдение всех сроков.

Пункт 11(б) Время: «Все временные сроки рассчитываются в рабочих днях («рабочим днем» считается каз/сдый календарный день помимо воскресенья, понедельника и официальных государственных праздников). В случае, если окончание установленного срока приходится на субботу, воскресенье или официальный государственный праздник, срок исполнения обязательств продлевается до следующего рабочего дня. Все временные сроки заканчиваются в 17:00 по местному времени (имеется в виду округ, в котором находится Недвижимость) соответствующего дня».

Пункт 11(с) Форс-Мажор: Настоящим Пунктом предусмотрено, если *«стихийное бедствие или форс-мажор, например, ураганы, землетрясения, наводнения, пожар, исключительные транспортные запаздывания, военные бедствия, восстания, или любое иное обстоятельство находится вне контроля Покупателя или Продавца, и при всей должной осмотрительности сторона, не выполняющая своих обязательств по Договору не может полностью или частично предотвратить обстоятельство или преодолеть его».* В случае стихийного бедствия или форс-мажорного обстоятельства, временные сроки, включая Дату завершения сделки, продлеваются, но при этом, не больше чем на тридцать (30) дней со времени начала действия обстоятельства непреодолимой силы или стихийного бедствия. В случае, если стихийное бедствие или форс-мажорное обстоятельство сохраняется по прошествии тридцати (30) дней, любая из сторон вправе расторгнуть договор, направив письменное уведомление другой стороне.

Пункт 12. Уведомления

Все уведомления должны быть составлены в письменной форме и направлены почтой, доставкой личным вручением или электронными средствами коммуникации. В случае, если уведомление о чрезвычайных ситуациях, установленных настоящим Договором, не направлено своевременно, то обстоятельство признается недействительным. Данное положение подчеркивает тот факт, что если сторона наделена возможностью, например, аннулировать Договор, то в случае непредоставления надлежащего уведомления, сторона не сможет воспользоваться этой возможностью.

В Пункте также указано: **«Любое уведомление, документ или элемент, направленный или полученный юристом или Брокером (в том числе платежным посредником), являющимся представителем стороны, по своей юридической силе столь же эффективен, как если бы был направлен или получен этой стороной».**

Пункт 13. Целостность соглашения

Настоящим пунктом четко предусмотрено, что любое соглашение, достигнутое между Покупателем и Продавцом, считается действительным только в том случае, если составлено в письменной форме, подписано или парафировано и направлено другой стороне. Это важно, поскольку есть много устных заявлений, сделанных и, возможно, неправильно понятых между сторонами и в Договоре купли-продажи недвижимости; чтобы такие заявления имели юридическую силу, они должны быть выполнены в письменной форме и направленные другой стороне.

Пункт 14. Переуступка прав; Связанные лица

"Покупателю запрещается переуступать права по настоящему Договору без письменного соглашения Продавца».

Пункт 15. Невыполнение обязательств

В пунктах 15(a) и 15(b) предусмотрены стандартные средства судебной защиты, которые Продавец и Покупатель будут использовать в случае невыполнения обязательств. Более того, содержится оговорка о том, что *«в случае, если Покупатель не выполняет условия по Договору в течение указанного срока, в том числе не вносит вовремя все авансовые платежи, Продавец может принять решение удерживать все авансовые платежи, будь то уплаченные или причитающие к уплате, в качестве возмещения ликвидных убытков».* Это важная оговорка, поскольку Покупатель, который вносит небольшой авансовый платеж, может не учесть, что в случае, если он не в состоянии вести дальнейшие переговоры по сделке, он может нести ответственность не только по внесенному авансовому платежу, но и по дополнительным платежам, согласованным к уплате Покупателем.

Пункт 18. Консультация специалиста; брокерская ответственность

В данном Пункте особое внимание уделяется рекомендациям Покупателю и Продавцу *«провести консультации с соответствующими специалистами с целью получения юридической помощи (например, помощи в толковании контрактов, определении влияния законодательства на Недвижимость и сделку, разъяснении статуса прав на имущество, требований к отчетности инвестора, последствий нахождения недвижимого имущества частично или полностью на набережной линии контроля берегового строительства, и т.д.), а также помощи по вопросам налогообложения, состояния недвижимого имущества, охраны окружающей среды и другим профильным вопросам».* Данное положение применимо ко всем Продавцам и Покупателям; однако, в большей мере оно относится к иностранным инвесторам в виду возникновения различных дополнительных обстоятельств, при работе с иностранной собственностью.

Пункт 20. Приложения

В настоящем пункте приводится перечень Дополнений, указанных ниже, которые содержатся в Договоре купли-продажи жилой недвижимости: Комплексное дополнение и могут быть использованы в случае надобности.

- A..Ассоциация владельцев кондоминиумов
- B. Ассоциация домовладельцев
- C. Финансирование продавцом
- D.Принятие обязательства о выплате долга по закладной
- E .Финансирование Федеральным управлением жилищного строительства (FHA)
- F. Финансирование по программе Министерства по делам ветеранов США
- G. Новые ставки ипотечного кредита
- H.Сделка на условиях "тель-кель" с правом осмотра
- I. Осмотры
- J. Раскрытие информации о типе изоляции, используемой в здании
- K. Ведомость о недвижимости, построенной до 1978 г.

- L. Страхование
- M. Размещение активных пожилых людей
- N. Аренда с последующим правом выкупа
- O. Счет с процентным доходом
- P. Резервный контракт
- Q. Брокер - Личная заинтересованность в
- R. Арендная плата
- S. Продажа/Аренда Недвижимого имущества Покупателя
- T. Перевод земельного участка из одной категории земель в другую
- U. Переуступка прав
- V. Заявление о техническом состоянии недвижимости
- W. Закон об иностранных инвестициях в недвижимость (FIRPTA)
- X. Сделки, осуществляемые в соответствии с Параграфом 1031 Налогового кодекса США
- Y. Дополнительные положения

Прочее: _____

Прочее: _____

Прочее: _____

В зависимости от типа имущества, а также других обстоятельств, некоторые из вышеперечисленных дополнений могут быть включены в Договор, путем пометки соответствующего поля и присоединения оформленного Дополнения. Некоторые из дополнений, которые мы обсудим ниже, всегда особенно важны и/или имеют непосредственное отношение к иностранному инвестору.

Договор купли-продажи жилой недвижимости: Комплексное дополнение
FAR-10 01/09 ©2009 Ассоциация риэлторов Флориды - Florida Association of REALTORS® Все права защищены

Информация об Ассоциации

Пункт А. Ассоциация владельцев кондоминиумов: Данный Пункт должен использоваться всякий раз, когда речь идет о Недвижимости, являющейся частью Кондоминиума. В Пункте содержится информация о различных требованиях, предъявляемых к Продавцу законодательством Флориды, а также многих других нюансах, важных для Покупателя для полного понимания важных моментов, касающихся Кондоминиумов и Ассоциации их владельцев. Здесь рассматриваются, помимо прочего, такие моменты, как необходимо ли получение одобрения Ассоциации и есть ли у Ассоциации владельцев кондоминиумов право на первоочередной отказ в покупке, до того, как Покупатель получит разрешение на осуществление Покупки. Большинство кондоминиумов требует утверждения Покупателя Ассоциацией. В случае, если Покупатель является юридическим лицом, Ассоциация, как правило, затребует информацию о лице, которое будет выступать в роли основного лица, занимающего Объект недвижимости, в целях получения доступа и проведения оценки возможности выдачи разрешения. Кроме того, необходимо убедиться, чтобы были указаны любые другие общественные или ограниченные общественные помещения, предназначенные для исключительного пользования Покупателем в связи с Недвижимостью. Среди них, включая, но не ограничиваясь, - автостоянки, места для хранения, слипы и кабинки для переодевания.

Пункт А. Ассоциация владельцев кондоминиумов, (6) Взносы: В данном пункте должны быть указаны размеры долевых взносов, а также взносов за техническое обслуживание и/или участие в ассоциации. Кроме того, Продавец должны указать факт наличия специальных или других сборов, подлежащих уплате помимо обычных долевых взносов, взносов за техническое обслуживание и/или участие в ассоциации, если таковые имеются. Если специальные взносы могут уплачиваться частями, Покупатель или Продавец должен быть указан в качестве лица, обязующегося осуществлять платежи непосредственно после Завершения сделки, путем выбора соответствующего пункта в строке 32.

Разделом 718.503 Гражданского кодекса Флориды четко предусмотрено, что Продавец должен предоставить Покупателю, приобретающему поддержанный Кондоминиум (в отличие от новостройки), следующий пакет документов:

1. Копию Декларации кондоминиума в текущей редакции.
2. Устав Ассоциации;
3. Уставные нормы и правила Ассоциации;
4. Копию последнего годового финансового отчета; а также
5. Документ, содержащий наиболее часто задаваемые вопросы и ответы на них, при необходимости представления такого в письменной форме.

По получении документов, Покупатель имеет законное право расторгнуть Договор и аннулировать сделку, направив письменное уведомление, в котором содержится заявление о соответствующем намерении Покупателя. Такое уведомление должно быть направлено в течение трех (3) дней (за исключением субботы, воскресенья и официальных государственных праздников) с даты составления Договора и получения Покупателем всех необходимых документов. Особенно важно, чтобы Продавец был уверен, что представлены действующие документы. Как правило, Продавцы предоставляют документы, полученные при приобретении Недвижимости. За исключением случаев, когда Продавец приобрел Недвижимость, которую он намеревается продать, несколько месяцев назад, документы могут быть неактуальными, но при этом трехдневный (3) период не должен истечь до Даты завершения сделки. Очевидно, этим Покупателю предоставляется возможность аннулирования, однако, по условиям Договора, правом аннулирования Покупатель не наделен.

При покупке недавно построенного кондоминиума, обычно от застройщика, период прекращения действия документов составляет не три (3), а пятнадцать (15) дней, при этом список документов, представляемых Продавцом, отличается. Мы не станем останавливаться подробно на этом моменте, поскольку Договор FAR-9, как правило, не используется в данном случае, ввиду того, что застройщики, продающие новые кондоминиумы, при проведении сделки обращаются к формам договоров, представленных в органы властей штата Флорида вместе подачей заявки на утверждение проекта кондоминиума.

Пункт В. Ассоциация домовладельцев: Информация, содержащаяся в настоящем Дополнении, схожа с информацией, содержащейся в Дополнении об Ассоциации владельцев кондоминиумов, за исключением того, что относится конкретно к Ассоциации домовладельцев. Разделом 718.503 Гражданского кодекса Флориды предусмотрено, что Краткое раскрытие информации должно быть представлено до заключения Договора. В случае не предоставления такого документа, Покупатель имеет право аннулирования в течение трех (3) дней с момента получения Краткого раскрытия информации.

Недвижимость

Пункт Н. Сделка на условиях "тель-кель" с правилом осмотра: Поскольку большинство сделок во Флориде являются сделками на условиях «тель-кель», Пункт Н Комплексного дополнения используется в качестве документа для сделки на условиях «тель-кель». Все три (3) пустых графы должны быть заполнены. В строке 9 следует указать количество дней, которые отводятся для осмотра («Период осмотра»). В случае, если графа не заполнена, время Периода осмотра автоматически устанавливается в пределах десяти (10) дней с Даты вступления в силу. При расчете количества дней, следует принимать во внимание тип Недвижимого имущества, доступность ревизоров, желание Покупателя принимать участие в осмотре и его доступность. В строке 12 необходимо указать количество дней по окончании Периода осмотра, в течение которых Покупатель может принять решение об аннулировании сделки. Третья графа в строке 14 предполагает указание суммы в долларах. Чтобы Покупатель мог аннулировать сделку, сумма, необходимая на ремонтные работы, должна превышать указанную сумму. Нередко в данной графе указывается сумма, равная нулю долларов; однако, если графа не заполнена, сумма автоматически становится равной двумстам

пятидесяти долларам (\$250,00). Факт согласия Покупателя оформлять сделку по приобретению Недвижимости на условиях «тьель-кель» не освобождает Продавца от ответственности сохранить Недвижимое имущество в состоянии, в котором оно находилось на Дату вступления в силу.

Пункт U. Переуступка прав: Настоящим Пунктом предусмотрено, что Продавец и Покупатель соглашаются с тем, что права по Договору могут быть переуступлены любому из лиц, указанных графе в строках 4 и 5. В случае сделки с оплатой наличными, в рамках которой не возникают непредвиденные обстоятельства с финансовыми операциями, Продавец, как правило, не имеет никаких возражений против переуступки прав ввиду того, что условия Договора, если права по нему переуступаются другому лицу, отличному от первоначального Покупателя, могут негативно сказываться на правопреемнике, получающем право на осуществление финансирования. Нередко Продавец разрешает Покупателю указать потенциального Правопреемника в виде юридического лица, которое будет зарегистрировано. Многие Покупатели, при отправке предложения, не рассматривают должным образом различные доступные варианты выбора форм юридического лица. Как правило, такие ситуации имеют место, когда сделка проводится с участием иностранного инвестора, из-за различных налогов на прибыль, передачу имущества по наследству, на дарение, или ввиду иных соображений, подробное обсуждение которых выходит за рамки настоящей статьи, однако, данный Пункт, или права выбора для переуступки, оговоренные ранее, выше, должны использоваться в случае, если фирма не приняла решение относительно того, кто выступает в роли соответствующего конечного Покупателя. В строке 6 предусмотрено, что первоначальный Покупатель может освобождаться от выполнения обязательств по Договору, выбрав советующую графу. Большинство Продавцов чувствуют себя более комфортно, если уверены в том, что при выборе Правопреемника первоначальный Покупатель продолжает нести ответственность. В случае, если Покупатель не освобождается от обязательства выполнения условий по Договору, по завершению сделки, ответственность Покупателя незначительна.

Пункт V. Заявление о техническом состоянии Недвижимости: Большинство Покупателей желают получить от Продавца Заявление о техническом состоянии Недвижимости, в котором приведена существенная информация о Недвижимости. Как правило, такое Заявление направляется до или одновременно с Договором. Данным пунктом предусмотрено право Покупателя аннулировать Договор, путем направления письменного уведомления в течение трех (3) дней по получении Заявления о техническом состоянии Недвижимости. Представление Заявления имеет свои преимущества и для Продавца, поскольку оно обеспечивает определенную защиту Продавцу по завершению сделки в отношении дефектов, которые могут быть выявлены со временем. Более подробное обсуждение такого рода преимуществ выходит за рамки настоящей статьи.

Пункт W. Закон об иностранных инвестициях в недвижимость ("FIRPTA"): В случае, если в соответствии с Законом об иностранных инвестициях, Разделом 1445 Внутреннего налогового кодекса ("IRC") Продавец является «иностранным лицом», Покупатель обязуется удерживать десять (10%) процентов от Покупной цены от дохода от продажи, если только не применяется одно из немногих установленных ограничений. Проще говоря, «иностранным лицом» считается лицо, не являющееся налогоплательщиком США. Юрист со стороны Покупателя / агент, заключающий сделку, удерживает десять (10%) процентов и направляет их в Федеральное налоговое управление США.

Согласно требованиям, предъявляемым Федеральным налоговым управлением США, как Покупатель, так и Продавец, должны получить федеральный идентификационный номер налогоплательщика США (TIN), или в случае юридического лица, - Идентификационный номер работодателя (EIN). В качестве альтернативы, лицо, не являющееся налогоплательщиком США, может получить международный идентификационный номер налогоплательщика («ГГВД») и, в целях упрощения процедуры завершения сделки, должен предоставить информацию о нем агенту, заключающему сделку. К сожалению, во многих случаях, данное требование не принимается во внимание до последнего, что нередко приводит к возникновению задержек в процессе заключения сделок, которые можно было бы предотвратить при своевременной подаче заявки.

Федеральным налоговым управлением США предусмотрена процедура, согласно которой Продавец, полагающий, что сумма удерживаемого с него налога составляет менее десяти (10%) процентов удержания с Покупной цены, может подать заявку на получение Сертификата о налоговых скидках при начислении удержаний (Форма 8288-B). Для этого необходимо подать заявку в Федеральное налоговое управления США вместе с соответствующими формами и документацией. Как правило, такую заявку для Продавца заполняет Юрист или Дипломированный присяжной бухгалтер. **В** случае, если заявка на получение Сертификата о налоговых скидках при начислении удержаний оформлена надлежащим образом, юрист / агент, заключающий сделку, депонирует десять (10%) процентов до тех пор, пока Федеральным налоговым управлением США не будет установлена сумма налогов, причитающаяся к уплате. Обычно такая процедура занимает от тридцати до девяноста (30-90) дней, затем юрист / агент, заключающий сделку отчисляет из удержанных десяти (10%) процентов налоги в сумме, указанной Федеральным налоговым управлением США, а оставшуюся часть денежных средств направляет Продавцу.

Также Федеральным налоговым управлением США предусмотрена процедура, согласно которой Продавец, полагающий, что сумма удерживаемого с него налога составляет менее десяти (10%) процентов удержания с Покупной цены, может подать заявку на получение Сертификата о налоговых скидках при начислении удержаний. Для этого необходимо подать заявку в Федеральное налоговое управления США вместе с соответствующими формами и документацией, что, как правило, выполняется юристом или Дипломированным присяжным бухгалтером. В случае, если заявка на получение Сертификата о налоговых скидках при начислении удержаний оформлена надлежащим образом, юрист / агент, заключающий сделку, депонирует десять (10%), но не направляет денежные средства на счет Федерального налогового управления США. Федеральным налоговым управлением США в течение от тридцати до девяноста (30-90) дней принимается решение о сумме налогов, подлежащей к уплате, а затем юрист / агент, заключающий сделку отчисляет из удержанных десяти (10%) процентов налоги в сумме, указанной Федеральным налоговым управлением США, а оставшуюся часть денежных средств направляет Продавцу.

Подача заявки на получение Сертификата о налоговых скидках при начислении удержаний (Форма 8288-B) не освобождает Продавца от подачи Декларации о подоходном налоге США в дальнейшем.

Пункт X. Сделки, осуществляемые в соответствии с Параграфом 1031 Налогового кодекса США: В Параграфе 1031 Внутреннего налогового кодекса значится оговорка о том, что при определенных обстоятельствах, Продавец может продать недвижимое имущество и, путем процедуры обмена, приобрести один или несколько дополнительных объектов недвижимости (в зависимости от различных правил, установленных Федеральным налоговым управлением США). Параграфом 1031 предусмотрены определенные льготы на подоходный налог. В случае, если Продавец заявляет о желании воспользоваться данным положением, Покупатель должен оформить некоторые документы, но это не является обязательством Покупателя или выполняться за его счет. Чтобы обязать Покупателя оформить документы при осуществлении сделки в соответствии с Параграфом 1031 Налогового кодекса США, необходимо применить его положения. Невыполнение данного требования и отказ Покупателя от сотрудничества на таких условиях, может помешать получению Продавцом налоговых льгот, предусмотренных при проведении сделки в соответствии с Параграфом.