

СПРАВОЧНИК

ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТОРА

Глава II

ВОПРОСЫ ПРОБЛЕМНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ,
С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ
ПОКУПАТЕЛИ И ПРОДАВЦЫ

Miami for Russian.com

Relationship
like no other

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

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

2. ВОПРОСЫ ПРОБЛЕМНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ ПОКУПАТЕЛИ И ПРОДАВЦЫ

Michael S. Tobin, Esq.

Rothman & Tobin, P.A.

11900 Biscayne Boulevard Suite 740

Miami, FL 33181

PH: (305) 895-3225

FX: (305) 895-7175

<http://www.rothmanandtobin.com>

Рынок недвижимости Южной Флориды в настоящее время просто завален проблемной недвижимостью. Она затрагивает, прямо или косвенно, практически всех участников рынка. Лишение должника права выкупа заложенного имущества, приобретение недвижимости кредитором в возмещение долга заемщика и продажи без покрытия стали привычными для большинства профессионалов рынка недвижимости; однако, для зарубежных клиентов они, как правило, являются непонятными, пугающими и, что еще хуже, могут повлечь за собой серьезные юридические последствия для клиента.

В статье делается попытка представить краткое описание вопросов и проблем, которые следует учитывать зарубежным Покупателям и Продавцам на рынке проблемной недвижимости. Следует отметить, что все ситуации непохожи друг на друга, а каждой сделке присущ свой набор факторов, а также, что статья всего лишь кратко очерчивает наиболее общие вопросы.

Раздел первый

Иностранные Покупатели проблемной недвижимости

Учитывая курс валют, будучи обеспокоенными стабильностью иностранного правительства и снижением цен на новостройки, многие иностранные Покупатели обращают свое внимание на недвижимость в Южной Флориде. Незвзирая на то, что такая тенденция очень приветствуется и обнадеживает, все же важно проконсультировать покупателей, присматривающихся к проблемной недвижимости, по многим вопросам, которые могут возникнуть в связи с этим. О чем пойдет речь?

- (i) **ПРОДАЖИ БЕЗ ПОКРЫТИЯ** - Довольно часто, приобретение недвижимости путем заключения сделки без покрытия - казалось бы, лучшее предложение для конечного пользователя и Покупателя-инвестора. На самом деле, в большинстве случаев, это также наиболее предпочтительный конечный выбор кредитора, обращающего взыскание, и именно этот нюанс процесса переговоров следует помнить. Тем не менее, как уже успели осознать большинство специалистов на рынке недвижимости, такие сделки становятся источником разочарования и проволочек. При этом, Покупателям рекомендуется нанять адвоката для консультирования и выступления в роли защиты при составлении контракта и решении вопросов по правам собственности. В частности, при заключении договора, даже по стандартным контрактам FAR и FAR/BAR, а также Дополнительным соглашениям относительно сделки без покрытия у Покупателя, оформляющего сделку без покрытия, возникает немало вопросов, в которых на момент подписания договора Покупатель должен быть осведомлен. В частности:
- (a) Имеет ли Покупатель право отказаться от сделки, если одобрение осуществления Продажи без покрытия не получено к определенному сроку?
 - (b) Кто ответственен за надлежащее техническое обслуживание и уплату специальных взносов, которые накопились с момента, как Продавец перестал производить оплаты?

- (c) Оплачиваются ли расходы на заключение сделки сторонами, что характерно для обычных сделок, или условия договора отличаются?
- (d) Какую дату считать Датой вступления в силу договора при осуществлении финансирования, выполнении осмотров и внесении авансовых платежей?
- (e) Имела ли место Вторичная ипотека для недвижимого имущества, по которому проводится сделка, поскольку одобрение Первого заимодавца не влияет на права держателя залога по Вторичной ипотеке?

Разумеется, вопросы о том, как получить права собственности на недвижимость, каковы налоговые последствия, в том числе вопросы относительно положений Закона об иностранных инвестициях в недвижимость и ипотечному кредиту, всегда возникают у иностранных покупателей, независимо от того, оформляется сделка без покрытия или обычная сделка.

(ii) ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ КРЕДИТОРОМ В ВОЗМЕЩЕНИЕ ДОЛГА ЗАЕМЩИКА

В случае, когда сделку без покрытия невозможно завершить, кредитор, обращающий взыскание, как правило, взыскивает недвижимое имущество в судебном порядке, установленном законодательством.

После получения прав собственности на недвижимость в ходе Принудительной продажи путем получения Свидетельства о регистрации прав собственности, как правило, такая недвижимость выставляется на продажу. Иностранным Покупателям следует знать о нескольких подводных камнях, а, в результате, со всей серьезностью подойти к вопросу о найме адвоката, специализирующегося в операциях с недвижимостью, для последующей надлежащей защиты. Что же представляют собой эти подводные камни:

- (f) Имеют ли место неурегулированные санкции или законные удержания имущества за долги, не списанные в ходе судебного процесса и не предусмотренные в политике, осуществляемой в отношении прав собственности?
- (g) Были ли уплачены налоги, поскольку при взыскании они тоже не были списаны?
- (h) Расходы по сделке и другие стандартные положения, в отношении которых Продавцы, осуществляющие сделку по приобретению недвижимости кредитором в возмещение долга заемщика, требуют от Покупателя Согласия в соответствии с условиями Дополнения, разработанного Продавцом, осуществляющим сделку по приобретению недвижимости кредитором в возмещение долга заемщика, т.е. отказ от финансирования, ограничения осмотра и другие заявления об отказе.
- (i) Есть ли агент по страхованию правового титула, который может обеспечить страхование иностранного Покупателя или агент Продавца, осуществляющего сделку по приобретению недвижимости кредитором в возмещение долга заемщика? Если таковой имеется, кто при завершении сделки на самом деле защищает Покупателя от оговорок покрытия, что может повлечь серьезные правовые последствия?
- (j) Был ли иск об обращении взыскания отклонен должным образом, и отозваны ли иски, находящиеся на рассмотрении, в отношении объекта недвижимости?
- (k) Были ли надлежащим образом соблюдены положения Параграфа 718.116 Гражданского кодекса штата Флорида, гласящие о том, что Ассоциация не предпринимает попыток проводить взыскания с Иностранного Покупателя?

(iii) ВОПРОСЫ В ОТНОШЕНИИ КОНДОМИНИУМА

Даже в случае оформления сделки, отличной от сделки без покрытия или приобретения недвижимости кредитором в возмещение долга заемщика, иностранные Покупатели, впрочем как и все Покупатели, должны уточнить вопросы финансовой стабильности Ассоциации владельцев кондоминиумов, а также урегулировать смежные юридические и финансовые вопросы, возникающие в случае, если Ассоциация финансово не стабильна. Сюда относятся:

- (l) Возможные специальные взносы в связи с нехваткой бюджетных средства, сокращение услуг в целях экономии бюджета, увеличение взносов в будущем.
- (m) При наличии значительного количества должников, для Ассоциаций могут быть увеличены судебные издержки, а также иметь место проблемы с одобрением заявок на получение кредита со стороны Федеральной национальной ипотечной ассоциации или Федерального управления жилищного строительства, что может сказываться на стоимости недвижимости.
- (n) Изменение арендных ограничений как результат изменений на рынке.

Раздел два

Иностранцы Продавцы проблемной недвижимости

Как известно, за прошлое десятилетие многие иностранные граждане скупили недвижимость в Южной Флориде. Многие из них, для осуществления покупки по таким сделкам получили ипотечное кредитование. Когда размер их обязательств превышает стоимость аренды платы за данный объект, владельцы с одной стороны, не уверены в своих правах и обязательствах, а с другой стороны, желают приступить к процедуре продаже объекта таким образом, чтобы в рамках процедуры банкротства были предусмотрены все юридические последствия. Такие вопросы могут быть трудны для решения иностранцами. Клиентам следует о нескольких важных моментах:

1) ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПЕРЕД ИПОТЕКОДЕРЖАТЕЛЕМ ПО ВЕКСЕЛЮ Вне зависимости от того, на ком права собственности — на компании (офшорной или домашней) или на клиенте как физическом лице - как правило, иностранный владелец недвижимости несет личную ответственность по Векселю. В случае, если владельцем является компания, как правило, имеет место Личная гарантия. В этой связи, должен быть представлен иностранный владелец, поскольку в конечном итоге, вести переговоры об освобождении от ответственности может быть затруднительно. Важность этого объясняется тем, что большинство иностранных граждан захочет максимально сохранить (а, в конечном счете, и реабилитировать) свою кредитную историю для ближайшей покупки очередной недвижимости с помощью ипотечного финансирования.

В частности, оформление заявки на участие в сделке без покрытия может быть более проблематичным без номера социального страхования или ИНН. Возможно, будет труднее собрать необходимые финансовые документы, которые как правило, требуются кредитором, участвующим в сделке без покрытия. Возможно, леввередж воспринимается кредитором или иностранным владельцем иначе, нежели предусматривался изначально? При оформлении сделки это вопросы следует решить как можно раньше.

2) ЗАКОН ОБ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ В НЕДВИЖИМОСТЬ На сегодняшний день, почти все специалисты, работающие в области недвижимости, знакомы с положениями Закона об иностранных инвестициях в недвижимость (FIRPTA). Тем не менее, чрезвычайная важность понимания того, каким образом Закон об иностранных инвестициях в недвижимость влияет на сделки без покрытия с участием иностранного Продавца, не теряет своей актуальности. В последние годы, иностранный Продавец с капиталом в недвижимости должен был оплатить требуемые десять процентов удержания с чистой выручки от продажи. Однако, в случае в «подводной» недвижимостью, дела идут иначе. Федеральная налоговая служба США не проводит различия между Продавцами с капиталом и Продавцами с недвижимостью «вверх дном». Удержание, осуществляемое в соответствии с положениями Закона об иностранных инвестициях в недвижимость, имеет место в обоих случаях. Таким образом, для выполнения данных положений. Продавец, участвующий в сделке без покрытия, должен явиться на завершение сделки с десятью процентами в кармане. Более того, требования Закона об иностранных инвестициях в недвижимость применяются не только в отношении Покупателя и Депозитарного агента, но также и в отношении Продавца. Таким образом, гораздо лучше разъяснить Продавцу с «подводной» недвижимостью, что его ждет в любом случае, нежели ждать преподнесения неприятных сюрпризов в ходе оформления сделки!

Раздел три

НЕТ ТЮРЕМНОМУ СРОКУ ЗА НЕУПЛАТУ ДОЛГА!

Многие зарубежные владельцы «подводной» недвижимости обеспокоены долгосрочными последствиями того, что их недвижимость находится «вверх дном», и знают, что с точки зрения бизнеса нет смысла производить выплаты за объект, находящийся «под водой», если их сумма превышает ежемесячную арендную плату за подобный объект. Такая обеспокоенность объяснима: иностранцы волнуются о том, чего не знают. Например, многие считают, что их иммиграционный статус (виза, Гринкарта) может попасть под угрозу. В целом, эти страхи не обоснованы. Долговые обязательства по векселю и закладной являются предметом исключительно гражданского права. Банк или держатель закладной может лишь предъявить иск в гражданском суде. На самом деле, иностранному должнику доступны многие механизмы защиты в случае принудительной продажи имущества. Специалист в жилищном праве сможет предоставить всю необходимую информацию. В завершение подчеркнём, что паниковать в этой ситуации не следует, так как всегда есть варианты по реструктуризации долга. Их реализация может потребовать немало времени, и вероятно, придется оплатить услуги консультантов по налогам и правовым вопросам. Однако еще хуже — игнорировать эти проблемы, ведь они не решаются сами собой и как правило, приводят к еще более сложной ситуации. Важно помнить, что помощь получить можно всегда, и своевременное получение квалифицированных консультаций в условиях сегодняшнего рынка особенно важно.