

СПРАВОЧНИК

ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТОРА

Глава VI

ФИНАНСИРОВАНИЕ
ПРИБРЕТЕНИЯ
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

6. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В США

Frederick Woodbridge, Jr., P.A.

J. David Pena, PA.
701 Brickell Avenue, Suite 1650
Miami, FL 33131
PH: (305) 358-9414
CELL: (305) 302-1037
FX: (305) 402-0163
FX Paris (France): 01-72-70-30-04
FX U.K.: 44-1395-200-120
fwoodbridge@bellsouth.net

ВВЕДЕНИЕ

Ситуация с кредитами в Соединенных Штатах и рынок недвижимости - и то, и другое определяются необыкновенно стрессовыми обстоятельствами. Получать ипотечные кредиты зарубежным и отечественным покупателям недвижимости в США становится все труднее и труднее. Покупателям, которые способны платить наличные и которые ищут объекты для средне- и долгосрочных инвестиций, рынок недвижимости во Флориде предоставляет очень привлекательные инвестиционные возможности. Для тех же, кому требуется финансирование со стороны третьих лиц, текущее положение дел представляется несколько безрадостным.

При этом, возможности для финансирования всё же существуют. В настоящей статье мы обсудим такие возможности. В то время, как банки находятся в определенном «кредитном кризисе», они всё еще предоставляют займы соответствующим потенциальным покупателям. Банковская система США невероятно сложна, и в настоящее время с каждым днем становится еще более сложной. Базовая структура банковской системы, однако, остается неизменной, и в первую очередь нам следует указать виды финансовых учреждений, которые могут предоставлять займы иностранным заемщикам. Далее мы проанализируем сроки и условия стандартного ипотечного договора и долговое обязательство, гарантированное ипотекой, а также другие документы, которые используются в ипотеке в стандартной практике. В конечном итоге, мы уделим особое внимание тем моментам, о которых иностранный заемщик-покупатель должен знать во время и после совершения покупки.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ:

НЕОБХОДИМОСТЬ РАБОТЫ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ КОНСУЛЬТАНТАМИ

Наш опыт работы подтвердил, что иностранным заемщикам следует проконсультироваться у двух экспертов во время поиска объекта покупки недвижимости в США: квалифицированным агентом по торговле недвижимостью и юристом, имеющим опыт в сделках с ней. В Европе и Латинской Америке приобретение недвижимости подразумевает под собой подписание различного рода документов и осуществляется по такой системе, которая часто настолько сильно отличается от американской, что иностранцы на свой страх и риск полагаются на знания делопроизводства своей собственной страны, покупая имущество в США. Очевидно, что стоимость недвижимости зависит от многих факторов, которые человек, незнакомый с регионом, не в состоянии должным образом оценить во время принятия инвестиционных решений. В этой связи вклад агента по торговле недвижимостью, имеющего опыт работы в данном регионе и с данным видом покупаемого имущества очень существенен. В добавление к этому следует отметить, что надлежащее соблюдение местного законодательства и традиций при осуществлении покупки, несомненно, является ключом к успешному совершению сделки и требует участия юриста.

Первоначально иностранным покупателям следует проконсультироваться с экспертами в области недвижимости в отношении текущего положения дел на рынке: области развития и роста; взаимосвязи между ценой и качеством в различных соседних регионах; предоставляет ли текущая экономическая ситуация преимущества продавцам или покупателям; а также другой практической информации, такой как наличие школ, удаление от торговых районов и возможные последствия стихийных бедствий, таких как ураганы.

Как только находится один или более объект, удовлетворяющий требованиям покупателя, агент оказывает содействие потенциальному покупателю в принятии решения о том, как наилучшим образом сформулировать предложение о заключении сделки, и, в частности, какой стратегии в отношении цены придерживаться (покупатель, как правило, предлагает меньше - вплоть до 20-30% менее цены продавца в настоящих условиях, и переговоры продолжаются до тех пор, пока стороны не достигнут соглашения). Когда соглашение по цене достигнуто, покупатель выдвигает продавцу предложение путем передачи проекта договора, ставящего условия сделки: цену, обстоятельства, дату заключения сделки и т.д.

Поскольку регулирующие имущественные права в Соединенных Штатах совершенно отличаются от оных в других странах, подготовку договора следует поручить юристу. Даже если агент использует печатный бланк и агент содействовал покупателю в заполнении такого бланка, последнему следует проконсультироваться с юристом перед подачей заявки продавцу, в особенности по той причине, что договор является не "предварительным", как принято во многих странах, а основным документом, определяющим условия всей сделки, в гораздо большей степени, чем основной закон. Содействие юриста является существенным по многим причинам. Например, в США нет реестра недвижимости в строгом смысле этого слова, и это означает, что для определения того, является ли на самом деле продавец владельцем передаваемого имущества, требуется экспертная оценка, которую часто непрофессионал не в состоянии обеспечить. В отношении прав на собственность покупатель недвижимости в Соединенных Штатах защищен системой страхования .прав, гарантирующей, что покупатель фактически становится полноправным владельцем имущества и принимает меры по устранению каких-либо недостатков. Юрист в области недвижимости оказывает содействие покупателю в получении и понимании условий страхования правового титула. Иностранцам покупателям следует также знать о том, что в США нет "нотариусов", какие имеют место быть в странах гражданского права Европы и Латинской Америки. В США операции с недвижимостью осуществляются посредством юристов, а не «нотариусов».

В добавление к этому следует отметить, что имеет место тенденция к увеличению количества документов, оформляемых во время приобретения недвижимости в США. Когда покупатель получает источник финансирования, документация, подписываемая во время заключения сделки, действительно объёмиста, и включает в себя все документы по ипотеке, а также документы по недвижимости, передающие право собственности покупателю.

Налоговая система в США также такова, что имеет смысл покупать недвижимость от имени юридического лица, как, например, от имени организации Флориды или оффшорной компании (не являющейся американской) или компании с ограниченной ответственностью, или обеих из них. Это еще одна причина, по которой следует проконсультироваться с юристом, поскольку на практике иностранный подданный (или агент) не может содействовать в организации структуры корпорации для приобретения недвижимости.

Стоимость услуг специалистов состоит главным образом из комиссии агента и стоимости юридических услуг, уплачиваемой юристу. Комиссионные риэлтору чаще всего уплачивает продавец, но иногда и покупатель. Размер комиссионных, а также фамилии агентов (или агента, если он один) устанавливаются в договоре. Потенциальному покупателю рекомендуется обсудить вопросы по комиссионному вознаграждению с риэлторами в самом начале совместной работы. Что касается юристов, то в США они могут быть наняты за фиксированное вознаграждение или за почасовую оплату. Преимущество в найме юриста за фиксированное вознаграждение заключается в том, что исключаются какие-либо непредвиденные расходы, когда приходит время оплачивать счет. Размер фиксированного вознаграждения при приобретении недвижимости всегда находится в диапазоне от 0,5 до 1% от общей стоимости покупки имущества, в зависимости от обстоятельств. На практике юристы в США тратят гораздо больше времени на содействие иностранным покупателям, чем это требовалось бы для граждан США, просто в силу того, что иностранные клиенты незнакомы с системой и для них требуются более подробные объяснения и, в основном, больше содействия, чем для местных клиентов.

Подводя итог, можно сказать, что предусмотрительная забота о личной выгоде иностранного участника сделки по приобретению недвижимости в США определенно приносит выгоду от содействия со специалистами в области недвижимости и юристами.

ФИНАНСИРОВАНИЕ

ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В теории иностранный покупатель недвижимости в США может получить ссуду в иностранных банках или финансовых компаниях. Согласно законодательству Флориды, иностранное финансовое учреждение может ссужать деньги для покупки недвижимости во Флориде и брать ипотеку, накладывающую обременение на данную недвижимость для гарантии выплаты ссуды. Некоторые иностранные покупатели закладывают недвижимость, которой они владеют в своей стране и используют вырученные деньги для покупки имущества во Флориде. Однако часто иностранные банки и финансовые компании не желают выдавать кредиты на покупку недвижимости за пределами их родных государств (в данном случае, в Соединенных Штатах) по причинам недостаточной информированности о системе и соответствующем повышении стоимости (они также должны нанимать юриста!), не говоря уже о налогах. В действительности иностранный покупатель должен проконсультироваться с местным займодавцем. Эти займодавцы, как правило, подразделяются на две категории: ипотечные, или "финансовые" компании, и банки.

РОЛЬ ИПОТЕЧНЫХ БРОКЕРОВ

Опытные ипотечные брокеры осуществляют связь с финансовыми компаниями и банками, которые намереваются ссудить деньги иностранным покупателям. Часто они могут сохранить много времени иностранным покупателям в поиске программ, удовлетворяющих их потребностям. Ипотечный брокер объясняет существенные положения и условия различных предлагаемых кредитов и оказывает содействие иностранным покупателям в заполнении документации, требуемой каждому займодавцу. Иностранному покупателю всегда следует задавать все необходимые вопросы во время работы с ипотечными брокерами (и тем более при самостоятельной работе с займодавцами). Рассматривая различные виды ипотечных кредитов, и в особенности тех, что имеют регулируемую процентную ставку, им следует быть полностью уверенными в том, что они четко понимают, каким образом регулируется процентная ставка.

ИПОТЕЧНЫЕ КОМПАНИИ

В Майами некоторые ипотечные и финансовые компании специализируются на финансировании приобретения недвижимости Флориды иностранными покупателями. Схожая ситуация наблюдается в других штатах с большим присутствием иностранцев. Большинство юристов по работе с недвижимостью могут направить покупателей в ипотечные компании, работающие с иностранными заемщиками в их регионе. Кроме этого, некоторые иностранные консульства оперируют списками подобных учреждений. В этом отношении хорошим источником информации также являются агенты. В данном случае покупатели должны знать о главном правиле в практике ведения бизнеса в Америке: всегда иметь более чем одно предложение по какой-либо сделке. Это особенно важно при поиске ипотечного кредита на покупку недвижимости. Часто отличия в условиях одного займодавца от условий следующего бывают существенными.

Прежде всего, следует отметить, что такие компании, как правило, требуют, чтобы покупатель обеспечил внесение суммы в размере от 30 до 40 или даже 45% от общей суммы покупки в качестве первоначального взноса. Более того, учитывая снижение доступности кредитов в конце 2008 года и то, что подобная ситуация, вероятно, сохранится в течение всего 2009 года, получение финансирования в США для иностранных покупателей будет оставаться трудным в обозримом будущем, и размер первоначального платежа будет находиться где-то в районе 40 или 45%. Также отметим, что такие специализированные компании устанавливают процентную ставку несколько выше той, что имеет место быть у местных банков, предоставляющих кредиты гражданам США. В заключение стоит сказать, что компании запрашивают исчерпывающую информацию у покупателя, касающуюся кредитоспособности: банковские референции, финансовые отчеты, рекомендации и т.д.

Иностранным покупателям, планирующим финансирование их покупки, следует позаботиться о том, чтобы их юрист включил в договор покупки вопросы компенсационного финансирования на случай непредвиденных обстоятельств, т.е., пункт договора, дающий покупателю определенное время на получение источника финансирования, и гарантирующего, что если покупатель к определенной дате не находит такой источник, он может расторгнуть договор и получить денежные средства с депозита обратно (часто эта сумма равна 10% от цены покупки). Заметим, что раздел о компенсационном финансировании на случай непредвиденных обстоятельств договора обычно требует, чтобы покупатель немедленно начал процедуру получения кредита. Также, если иностранный покупатель намерен сделать правообладателем оффшорную (не являющуюся американской) компанию, такое намерение должно быть озвучено потенциальному работодателю при первой же встрече. Наряду с тем, что большинство работодателей финансируют приобретение недвижимости иностранными компаниями, они обычно требуют предоставления личной гарантии главы компании.

Если ипотечная компания найдена, то процедура получения кредита, как правило, проста. Должна быть заполнена форма заявления и подготовлена собственно процедура совершения сделки. Несмотря на свою простоту, форма заявления, обычно, является исчерпывающей, и включает в себя личные рекомендации, рекомендации по месту работы, а также личные и профессиональные данные. В одной ипотечной компании, к примеру, от потенциального заемщика требуется, например, следующее: письмо от бухгалтера заемщика, две банковские референции; три отчета о кредитоспособности (с историей платежей); корпоративную документацию, если заемщиком является компания, кредитную историю по американскому стандарту; копию паспорта с въездной визой и оценку стоимости недвижимости.

Ипотечные компании, как и банки, оказывают содействие покупателю на протяжении всей процедуры приобретения, и причиной, по которой это происходит, среди прочих, является то, что их безопасность зависит от получения покупателем действительного правового титула. При выдаче денежных средств ипотечной компанией собственно процедура покупки практически идентична той, что имела бы место в случае финансирования покупки банком, и замечания, указанные ниже, относятся ко всем сделкам, финансируемым таким образом, вне зависимости от того, какой вид учреждения финансирует покупку.

БАНКИ, СБЕРЕЖЕНИЯ И КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

Иностранцы покупатели в поисках источника средств иногда работают с банками США, некоторые из которых предоставляют кредиты иностранцам, приобретающим недвижимость в США; хотя в настоящее время во Флориде количество сделок, финансируемых банками, редко превышает 60%. В США имеется большое количество банковских учреждений, банковская нормативная база является сложной и в настоящее время претерпевает изменения. Вследствие изменений, которые в настоящее время происходят с банками и другими финансовыми учреждениями в США, иностранным покупателям, опять же, всегда следует консультироваться у опытных профессионалов во время поиска источника финансирования при работе с финансовыми учреждениями Соединенных Штатов. Информация, представленная ниже, поможет иностранным покупателям ознакомиться с системой.

СБЕРЕЖЕНИЯ, КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ И КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Первый вопрос, на который следует обратить внимание, это различие между сберегательными, кредитными ассоциациями и коммерческими банками. Упомянутые учреждения являются двумя основными видами банков, предоставляющими кредиты на покупку недвижимости. Как правило, получить финансирование от сберегательных и кредитных учреждений ("S&L") иностранному покупателю несколько более трудно, даже в таких городах, как Майами, где в таких финансовых учреждениях имеется «иностранная» отдел. Причина, по которой компании S&L так неохотно идут на предоставление кредитов иностранцам, заключается в ощутимых трудностях с надлежащей оценкой кредитоспособности потенциального покупателя и в возмещении каких-либо недостатков в другой стране в случае, если заемщик оказывается не в состоянии выполнять обязательства по кредиту. С другой стороны, большое число коммерческих банков в Майами и других крупных городах могут предоставлять и предоставляют кредиты на покупку недвижимости иностранцам. И снова следует сказать о том, что необходимо консультироваться с юристами, агентами и прочими экспертами в данной области для нахождения потенциальных работодателей.

ПОЛОЖЕНИЯ И УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ЗАЕМЩИКОВ, ФИНАНСИРУЮЩИХ СВОИ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ В США

Многие из финансовых организаций, упомянутых выше, могут выдавать и выдают кредиты на покупку недвижимости иностранным покупателям. Положения и условия этих кредитов заслуживают анализа для иностранного покупателя. Подчеркнем, что содержательные аспекты операций с недвижимостью, осуществляемых иностранцем, такие как передача правового титула по факту и документация по сделке (без заверенного документа, подтверждающего залоговое право, закладной на личную собственность, проверок, покупки страхования титула и т.д.), совершенно идентичны тем, которые имели бы место в том случае, если покупатель рассчитывается наличными. Другими словами, имеет место набор общих действий и документов, которые всегда фигурируют в операциях с недвижимостью, независимо от того, является ли покупатель иностранцем или гражданином США и от того, осуществляется ли сделка с помощью наличных или с помощью ипотечного кредита. Каюте отличия имеют место быть в случае приобретения недвижимости при помощи финансовых учреждений, мы рассмотрим далее.

Покупатель, финансирующий приобретение недвижимости, должен принимать во внимание следующие моменты:

- Сумму, получаемую в финансовых организациях и условия финансирования, в особенности следующее:
- Сумму первоначального взноса.
- Процентные ставки (фиксированные или регулируемые).
- Долговое обязательство: положения и условия.
- Ипотека: положения и условия.
- Плата за оформления кредита и комиссионные
- Страхование прав.
- Вознаграждения после сделки.

ПОЛУЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Предположим, что иностранный покупатель находит заимодавца, который может профинансировать приобретение недвижимости в Соединенных Штатах; в этом случае покупателя попросят заполнить форму заявления, предоставить рекомендации, и выполнить любые другие требования, которые могут быть у заимодавца. Некоторые покупатели выполняют предзаказные требования по ипотечному кредиту перед подписанием договора и далее начинают искать источник финансирования. Рекомендуется применять такую практику. Другие покупатели подписывают договор и затем уже начинают искать финансирование. Очевидно, что покупатель, намеренный профинансировать приобретение, должен быть уверен, что договор покупки предоставляет разумный период времени покупателю для нахождения займодавца и что договор позволяет покупателю изъять свой депозит в случае, если он добросовестно предпринимал попытки к получению кредита, но в конечном итоге не получил оно.

Когда покупатель подает заявку на получение кредита и выдача кредита одобрена, займодавец дает покупателю достоверную смету трат и расходов, которые предстоит понести покупателю в связи с покупкой, остаток первоначального платежа, который нужно доплатить, а также сумму наличными, которую нужно будет обеспечить покупателю в момент закрытия сделки. В данном контексте термин «закрытие» означает второй этап операции покупки, которая начинается подписанием договора покупки и заканчивается совершением сделки - действием, при котором покупателем производится передача денежных средств в обмен на получение от продавца свидетельства о регистрации права на собственность.

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС, ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ, СРОК КРЕДИТОВАНИЯ

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС

Во время предварительного ознакомления с условиями и положениями кредита покупатель должен проверить, что сумма кредита обозначена правильно и что условия предоставления кредита соотносятся с теми, что были оговорены с займодавцем. В частности, сумма первоначального взноса, подлежащая уплате покупателем, должна быть четко обозначена, а также срок кредита и процентные ставки должны быть такими же, как и были оговорены. В основном, что касается первоначального взноса, банки или другие

финансовые учреждения, предоставляющие ссуды иностранцам, требуют, чтобы сумма в процентном соотношении от цены, уплачиваемой покупателем (в форме "первоначального взноса", как он фигурирует в договоре покупки и в итоговом отчете как «депозит» или «депозиты», если таковых более одного), должна быть, на данный момент, в районе 40 или даже 45%. Во время роста "пузыря" на рынке недвижимости Флориды заимодавцы в некоторых случаях давали в кредит до 100% от цены покупки недвижимости для американских покупателей, в то время как в настоящее время граждане и резиденты США, как правило, могут рассчитывать на размер кредита в размере 80%.

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ

Процентные ставки могут быть фиксированными или меняющимися (в случае так называемой «ипотеки с плавающей ставкой»). Иностранцы могут получить информацию об актуальных процентных ставках в журнале «The Wall Street Journal» или других финансовых изданиях, или даже через Интернет. И снова напомним, что иностранный покупатель должен получить предложения от более чем одного заимодавца и помнить о том, что кредиты иностранным покупателям часто предоставляются на условиях менее удобных, чем основная масса кредитов, выдаваемых резидентам США.

Потенциальный заемщик обнаруживает, что меняющиеся (или плавающие) процентные ставки, в основном, ниже, чем фиксированные, в течение первых нескольких лет, но их название говорит о том, что они могут меняться в зависимости от заранее согласованной величины, такой как учетная ставка. Покупателям, обращающимся за плавающими процентными ставками, часто требуется обеспечить наименьшую сумму ежемесячной выплаты по кредиту в самом начале выплаты, и они считают, что когда (и если) ставки с течением времени возрастут, они будут в лучшем финансовом положении, и в их распоряжении больше денежных средств, чем на момент покупки. В конечном счете, во время выбора ипотечного кредита с плавающей ставкой иностранный покупатель должен попросить займодавца тщательно разобрать и объяснить несколько вариантов, включая повышение и понижение учетной ставки на разную величину. Также, если используются более экзотичные механизмы, такие как «шаровая» ипотека, при которой выплаты ниже в первоначальный срок погашения, но в конце этого, обычно довольно короткого, периода, требуется погасить весь основной долг, становится очевидной необходимость запросить исчерпывающую информацию от займодавца и от юриста покупателя.

Многие классические расчеты, использовавшиеся иностранными покупателями в прошлом во время рассмотрения покупки недвижимости в США, к сожалению, устарели по причине схлопывания так называемого "пузыря" недвижимости во Флориде и снижения доступности финансирования покупки недвижимости. Иностранцы, которые в состоянии заплатить наличными, находят очень удачные сделки, но им также следует отдавать себе отчет о быстро меняющихся рыночных условиях, если они хотят извлечь выгоду от ситуации. Получение консультации у компетентного агента по операциям с недвижимостью является тем более критичным в настоящих условиях для удачной сделки.

РАЗЛИЧНЫЕ РА СХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЗАКЛЮ ЧЕШЕМ СДЕЛКИ И ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ЕЕ ЗАЙМОДАВЦАМИ

Ипотечный заимодавец предоставляет будущему покупателю-заемщику достоверную смету всех затрат, которые понесет покупатель при совершении сделки. Эта смета, как правило, имеет ориентировочную форму итогового отчета. Покупателю и юристу покупателя следует тщательно ее просмотреть. Среди расходов платежей, которые покупатель может ожидать увидеть в итоговом отчете в случае участия банка или ипотечной компании, могут быть следующие:

"Очки": часто займодавцы начисляют определенный процент (1%, 1,5%) от суммы кредита как «комиссионные за организацию кредита», т.е. стоимость кредита. Фактическая сумма данного кредита подлежит обсуждению, и решение о ее приемлемости следует принимать, учитывая начисляемую процентную ставку. Термин «очки» относится также к дисконтным пунктам, которые используются заимодавцами для того, чтобы обеспечить доходность по своим кредитам на максимально близком к актуальным рыночным условиям уровне. Для заемщика это всего лишь еще один платеж, подлежащий уплате.

КОМИССИЯ ЗА ОЦЕНКУ

Займодавцы ипотечных кредитов требуют оценки собственности, осуществляемой компетентным специалистом. Стоимость оценки, в основном это несколько сот долларов, часто предъявляется к оплате заемщику, хотя этот вопрос подлежит обсуждению.

ПЛАТЕЖИ НА СЧЕТ ЭСКРОУ ДЛЯ УПЛАТЫ НАЛОГОВ И ВЗНОСЫ ПО СТРАХОВАНИЮ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ

Кредиторы по закладной (займодавцы) требуют обезопасить себя от риска того, что заемщик, как новый собственник имущества, не будет уплачивать налоги на собственность или взносы по страхованию от несчастных случаев вовремя. С этой целью займодавцы требуют, чтобы покупатель авансом осуществил часть таких платежей на вклад эскроу, с тем,, чтобы в дальнейшем уплатить эти налоги и страховые взносы.

ОСМОТРЫ (НА НАЛИЧИЕ ТЕРМИТОВ) И СТРАХОВАНИЕ

Займодавец ипотеки часто требует, чтобы покупатель произвел осмотр собственности, в частности, на предмет наличия термитов, по крайней мере, во Флориде, а также требует, чтобы покупатель застраховал имущество. Платежи, осуществляемые с целью выполнения этих пунктов, как правило, предъявляются к уплате заемщику. Покупатель, рассчитывающийся наличными, конечно, будет стараться полностью застраховать имущество.

Комиссионные юриста займодавца: Обычно заемщик платит комиссионные юриста, обусловленные ипотечным займодавцем. Как правило, ипотечные займодавцы нанимают юристов, имеющих специализацию в работе со сделками с недвижимостью. Поэтому, эти комиссионные, как правило, обоснованны. Как бы то ни было, они являют собой еще один момент, который следует принимать во внимание покупателю.

Страхование правового титула кредитора по закладной: Заемщик-покупатель, как правило, должен платить страховой взнос по страхованию правового титула. Как описано выше, страхование правового титула дает большую определенность собственнику и другим сторонам, таким как ипотечный займодавец, в том, что их интересы по отношению к имуществу будут защищены, и в случае, если возникнут какие-либо непредвиденные обстоятельства, эти стороны, собственник и ипотечный займодавец, не понесут экономического ущерба.

СТРАХОВАНИЕ ПРАВОВОГО ТИТУЛА СОБСТВЕННИКА

Поскольку риск практически тот же самый, как и в случае с полисом страхования кредитора по закладной, компания по страхованию правового титула обычно выписывает страховой полис собственнику одновременно с полисом кредитора по закладной с гораздо меньшим страховым взносом, также указанным в предварительном итоговом отчете. Этот полис, также оплачиваемый покупателем, защищает правовой титул покупателя как собственника имущества и, очевидно, является важным для душевного спокойствия покупателя недвижимости в США.

НАЛОГ НА НЕМАТЕРИАЛЬНУЮ ЛИЧНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ ПО ИПОТЕКЕ

В штате Флорида нематериальная собственность облагается налогом, т.е. "неосязаемая" природа задолженности, такой, как ипотека. Ставка налога равна 2 десятых части цента на доллар (0,002%) от задолженности должника. Обычно, этот налог уплачивается заемщиком-покупателем.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СООБРАЖЕНИЯ

В отношении правового титула банк или ипотечная компания будут на стороне покупателя, поскольку юридическая сила гарантий банка, его ипотеки, зависит от того, действительно ли покупатель является собственником заложенного имущества. Поэтому юристы банка, юристы ипотечной компании или её агент по совершению сделки тщательно просматривают все документы, с тем, чтобы убедиться, что в них нет каких-либо недостатков или ошибок.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ДОКУМЕНТЫ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ: ДОЛГОВОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО И ИПОТЕКА

ДОЛГОВОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО И ИПОТЕКА: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Основные инструменты финансирования сделки - это ипотека и долговое обязательство, или «вексель». Долговое обязательство удостоверяет долг, т.е. обязательство заемщика погасить кредит. Ипотека наделяет юридической силой вексель: если заемщик не выполняет своих обязательств, т.е. не осуществляет обещанной выплаты (или некоторым другим образом не выполняет требований и условий, содержащихся в ипотеке), займодавец, или кредитор по закладной, имеет право отказать в праве выкупа закладной, вступить во владение данным имуществом и продать его. Из дохода от продажи займодавец восполняет (в случае успеха) сумму кредита. Все излишки переходят другим кредиторам или заемщику. Какие бы то ни было недостатки должны быть восполнены заемщиком, если кредит является кредитом с правом регресса, каковыми являются большинство ипотечных кредитов.

АСПЕКТЫ ИПОТЕКИ И ВЕКСЕЛЯ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ

Поскольку вексель и ипотека определяют всю финансовую операцию, заемщику следует крайне тщательно просмотреть эти инструменты. Как правило, юрист заемщика просматривает документы и обговаривает все необходимые изменения с юристом займодавца. Поскольку осведомленному покупателю легче обсуждать вопросы сделки с другими сторонами, далее мы приводим некоторые основные вопросы, подлежащие проверке в связи с каждым из этих документов.

ДОЛГОВОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО

Долговое обязательство является собой обязательство заемщика выплатить определенную денежную сумму в течение определенного периода времени по данной процентной ставке. Долговые обязательства - инструменты, могущие служить предметом переговоров. В отличие от долговых обязательств во многих зарубежных странах, векселя в США могут обязывать производить выплаты неравными частями в течение очень долгого периода времени (от 15 до 30 лет - обычная практика) по одному инструменту. Просматривая условия долгового обязательства, следует проверить следующие пункты:

Сумма займа: Этот показатель должен быть равен сумме ипотечного кредита.

Процентная ставка: Все нюансы касательно процентной ставки должны быть понятными - фиксированная ставка или плавающая; если плавающая, то, как она вычисляется, а также как и где проценты должны быть уплачены.

График платежей: В векселе должен быть определен график платежей, в котором указывается, из чего состоит каждый платёж (обычно из погашения части основного долга и процентов). Если кредит предусматривает шаровой платеж, это должно быть указано в явном виде в самом векселе. Также должно быть указано место выплат.

Льготный период: Как правило, не в интересах заемщика быть объявленным не исполняющим своих обязательств в случае просрочки платежа на один или два дня. В векселе должен быть указан льготный период длительностью, по меньшей мере, от 5 до 10 дней. То есть, если днем внесения платежа является первый день месяца, заемщик должен произвести оплату до десятого (Юго) дня месяца, например, и лишь спустя десять дней после даты платежа может быть признан не исполняющим свои обязательства по кредиту.

Право досрочного погашения: Также следует проверить, позволяет займодавец или нет осуществлять досрочное погашение имеющегося остатка по ипотечному кредиту, а также влечет ли за собой досрочное погашение наложение штрафа.

Случаи невыполнения обязательств: основным случаем «невыполнения обязательств», конечно, является неуплата части долга. Однако, обычно предусматриваются другие «случаи невыполнения обязательств», такие как банкротство заемщика или вынесение приговора суда в отношении заемщика; об этих случаях, заемщику следует знать.

Досрочное взыскание долга: в большинстве векселей предусматривается досрочное взыскание долга в случае, если заемщик не исполняет своих обязательств, т.е., если заемщик не производит платеж вовремя, займодавец может потребовать выплатить всю сумму кредита немедленно, и если заемщик не может возместить всю сумму кредита, займодавец может лишиться заемщика права выкупа закладной. Заемщику важно знать о таком последствии неисполнения соответствующих обязательств.

ИПОТЕКА

Ипотека - это договор между заемщиком и займодавцем. Цель ипотеки - гарантировать займодавцу защиту от потерь в случае невыполнения заемщиком своих обязательств по кредиту. Ипотека создает залоговое право во Флориде и во многих других штатах. В некоторых штатах, в которых имеет место "теория титула", ипотечный займодавец фактически становится собственником заложенного имущества, но суть остается той же и способы лишения права выкупа закладной в таких штатах незначительно отличаются от таковых в штатах с "теорией залога", каковым является Флорида.

Договор об ипотеке подписывается заемщиком, и запись о нем вносится в регистр недвижимости того округа, где имущество расположено. Перед тем, как может быть сделана запись об ипотеке, должны быть уплачены определенные налоги (во Флориде, например, это налог на нематериальную собственность). Поскольку ипотека содержит в себе требования, влияющие на использование заложенного имущества, и поскольку в ней также определяется процедура лишения права выкупа закладной, будущему заемщику следует предоставить данный документ на рассмотрение юристу. В частности, заемщику следует прояснить для себя и рассмотреть следующие моменты:

Юридическое описание: любая ошибка в юридическом описании наносит большой вред займодавцу, нежели заемщику, но в любом случае, важно, чтобы это описание было верным на начальном этапе.

Сумма кредита: Проверить, является ли верным и полным описание долга, гарантированного ипотекой, включая процентные ставки и штрафные процентные ставки, если таковые имеют место быть.

Особые требования: Если займодавец требует, чтобы покупатель застраховал заложенное имущество, например, или выполнил прочие требования (сохранять имущество в надлежащем состоянии и т.д.), такие требования должны фигурировать в ипотечном договоре и должны быть рассмотрены заемщиком.

Случаи неисполнения обязательств и оговорки о досрочном взыскании долга: Заемщику следует просмотреть так называемые «случаи неисполнения обязательств» и меры возмещения, предусмотренные для займодавца в случае неисполнения обязательств (досрочное взыскание остатка долга, лишение права выкупа закладной и т.д.). Следует проверить, предусмотрены ли льготные периоды для выплаты очередного взноса, и если таковых нет, следует потребовать их внесение в договор.

Вторичные (младшие) ипотечные кредиты: Некоторые займодавцы разрешают заемщику как собственнику имущества договариваться о последующих кредитах с другими займодавцами и обеспечивать такие более поздние кредиты вторичной ипотекой на данную собственность. Другие строго запрещают заключение любых "младших" ипотек или закладных. Заемщику следует изучить правила заключения младших ипотек, если таковые предусмотрены в ипотечном свидетельстве.

СООБРАЖЕНИЯ, ЗАСЛУЖИВАЮЩИЕ РАССМОТРЕНИЯ ПОСЛЕ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ

У покупателя, покупающего недвижимость за наличные, меньше поводов для беспокойства, чем у покупателя, финансирующего приобретение имущества с помощью кредита, полученного у финансового учреждения. Покупатель, приобретающий недвижимость, обремененную ипотекой, должен принимать во внимание некоторые вопросы, каждый из которых следует иметь в виду:

Уплата очередного взноса: Очевидно, иностранному заемщику следует предпринимать шаги по получению возможности осуществлять регулярные платежи по ипотеке в долларах США. Самый простой способ сделать это - организовать осуществление платежей банком заемщика в США в соответствии с заранее данной инструкцией. Также самым важным в этом вопросе является проверка время от времени заемщиком фактов осуществления платежей. Некоторым иностранным заемщикам приходилось принимать меры по препятствованию действий по лишению права выкупа закладной из-за того, что платежи по ипотеке никогда не производились лицами, уполномоченными

это делать. В конечном итоге, иностранным собственникам следует знать фамилию сотрудника банка или ипотечной компании, с которым ему предстоит иметь дело в связи с ипотекой. В случае затруднений представителю иностранного собственника в США эта информация понадобится в первую очередь.

Налоги и страховые платежи: Многие ипотечные займодавцы требуют, чтобы страховые и налоговые платежи были выполнены авансом и помещены на счет эскроу, чтобы обеспечить их надлежащую и своевременную уплату. Если это в отдельном случае не делается, заемщик несет ответственность за своевременную уплату этих налогов и страховых премий. Риск последствий неисполнения таких обязательств очевиден. Неуплата налогов на недвижимость, например, может привести не только к дефолту по ипотечному договору (и, как следствие, к лишению права выкупа закладной), но также и к наложению административного ареста на имущество и, в конечном итоге, к продаже имущества за неуплату налогов.

Состояние имущества: Иностраный собственник, нечасто совершающий поездки в США, должен сделать распоряжения для того, чтобы кто-то периодически проверял его имущество, с тем, чтобы обеспечить соблюдение местных правовых норм и законов, имеющих силу в отношении каких-либо инженерных коммуникаций на его собственности. Также следует проверять системы электроснабжения, газоснабжения, водоснабжения и канализации.

Передача электронной почты: Крайне важно аккуратно отсылать любую почту касательно имущества ответственному лицу. Во многих крупных городах США местные власти направляют административные уведомления касательно имущества собственнику на адрес, указанный в публичной записи. Эти уведомления могут быть очень важными, поскольку они касаются статуса владельца имущества. Иностранные владельцы должны предпринимать любые возможные меры предосторожности для обеспечения того, чтобы такая почта попадала владельцу, либо юристу владельца в США, либо другому ответственному лицу.

ВЫВОДЫ

Несмотря на текущую рыночную ситуацию, недвижимость США в настоящее время считается превосходной инвестицией и привлечение источников финансирования на самом деле доступно потенциальным покупателям из других стран.

Потенциальным покупателям следует помнить о том, что в настоящее время спекуляции на рынке недвижимости представляются весьма сомнительными. Покупка недвижимости с целью быстрой и получения выгоды более не представляется возможной, как это было еще недавно, хотя в некоторых местах такая операция все еще возможна. Теперь важно в большей мере, чем когда-либо, даже необходимо, консультироваться с компетентными агентами и другими специалистами перед принятием на себя обязательств в отношении недвижимости во Флориде.

Финансирование покупки недвижимости в США влечет за собой, а особенно это справедливо для заемщиков, не являющихся резидентами США, большой объем бумажной работы и заполнение многочисленных документов и инструментов. Рассуждения, приведенные выше, подчеркивают необходимость принятия мер предосторожности, которые необходимо предпринимать иностранному покупателю, получающему источник финансирования для инвестиций в недвижимость. Разумеется, есть и другие вопросы для обсуждения. Поэтому, мы заканчиваем наши рассуждения, как и начали, рекомендацией того, что иностранный инвестор должен получить компетентную консультацию от специалистов касательно любой сделки в США. Стоимость этой консультации всегда незначительна по сравнению с рисками и ловушками, которых такая консультация позволяет инвестору избежать.

Additional assistance provided by: Natasha Simkacheva Legal Assistant to Elke Rolff, Esq.