

ПОКУПКО-ПРОДАЖБА НА ИМОТИ

ПРАВАТА НА КУПУВАЧА И СЪВЕТИ КЪМ НЕГО

Решили сте да купувате имот. Сложете горна граница на цената, която сте в състояние да платите, за да не се объркате сред непосилни за вас оферти, което ще ви коства много нерви и загуба на време.

Преди да закупите недвижим имот трябва да се уверите, че той е с такива технически показатели, с каквито се предлага.

Може да разберете, че имотът е с “неуредени сметки” (това го пише и в нотариалния акт) и трябва да доплатите част от него. Не сключвайте сделка, преди продавачът да уреди това. В противен случай ще загубите пари и време от няколко месеца.

Може да се окаже, че за имота е учредено доживотно право на ползване, за което Продавачът е “пропуснал” да ви уведоми, а вие сте забравили да прочетете документа за собственост, където това е отразено. И купувате жилище, в което реално не можете да влезете във владение. Ще се наложи да чакате смъртта на ползвателя.

Не забравяйте да поискате оригиналните квитанции за платени данъци, ток, вода, парно, телефон и др., за да не олекнете с допълнителни разходи, натрупани от Собственика или неговите наематели.

И така - проучили сте внимателно имота, огледали сте го, и то не един път и то обезателно през деня, за да се видят на светло подробностите.

Преди да предприемете стъпка за закупуване, трябва да се уверите, че договаряте със собственика на имота. Направете основна, правна проверка и на документите. Ако сам не можете да се справите с тази не лека задача, потърсете помощта на Агенция – посредник.

ПРЕДВАРИТЕЛЕН ДОГОВОР

Предварителният договор за продажба на недвижим имот е съглашение между Продавача и Купувача.

С него се поема задължението в бъдеще да бъде сключен окончателен договор (нотариалния акт), с който да се прехвърли правото на собственост или да се учреди вещно право върху недвижимия имот.

В материално-правен аспект Предварителният договор е регламентиран в чл. 19 на Закона за задълженията и договорите. Тук са поставени условията за валидност, едно от които е писмената форма на договора, което е достатъчна гаранция за обезпечаване на интересите на заинтересованите страни при евентуално неизпълнение на другата.

Предварителният договор съдържа основните и съществени елементи на окончателния договор (данни за продавача и купувача, данни за имота, цена, и т.н.). Когато Предварителният договор се сключва чрез пълномощник, необходимо условие е да бъде представено нотариално заверено пълномощно. Ако то липсва, предварителният договор е невалиден.

Предварителният договор за покупко-продажба на имот следва да съдържа уговорки относно условията за окончателния договор. При писмена форма и при отказ на една от страните да приведе договора в изискваната от закона нотариална форма, другата може да предяви иск за признаването на този договор за окончателен. В този случай договорът се счита за сключен в момента от влизане на съдебното решение в сила (чл. 18 и 19 от ЗЗД).

Разноските по договора се поемат от двете страни по равно. Някои юристи оспорват това твърдение и добавят: “когато не е договорено друго”.

Самият Предварителен договор няма вещно-правно действие. Той само обосновава претенцията на една от двете страни към другата за сключването му в окончателна форма. С него не се прехвърля правото на собственост. Това става само при сключване на окончателен договор с нотариална форма или чрез съдебна процедура с обявяването му за окончателен (чл. 298 от ГПК).

За да бъдат гарантирани интересите на страната, предявила иск, исковата молба за сключване на окончателен договор следва да се впише в нотариалните книги. Това е необходимо с оглед предотвратяване опасността процесният имот да бъде продаден на трето лице преди влизане в сила на съдебното решение и преди нотариалният акт да бъде вписан. В този случай договорът ще се счита за сключен от момента, в който влезе в сила съдебното решение и се впише. Тогава той замества нотариалния акт.

При подписването на Предварителния договор Купувачът плаща на Продавача капаро (задатък, предплата) в размер равен обикновено на 10% от стойността

на имота. Възможно е по договореност между страните капарото да е и с по-висока или с по-ниска стойност.

Предварителният договор не подлежи на вписване.

При подписване на предварителен договор с участието на посредник (АГЕНЦИЯ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ) се заплаща комисионна от продавач и купувач, за извършената дейност.

ПРОВЕРКА ЗА ТЕЖЕСТИ ВЪРХУ ИМОТ

Проверката за тежести на даден имот може да бъде устна (проверява се в компютъра на Службата по вписванията и устно се докладва на ищеца) и писмена чрез документ, в който всичко е отразено.

Ако имотът има дълга история, препоръчително е да се извърши писмена проверка. Ако имотът е построен скоро (от 1-2 години), може и устна.

ВАЖНО!

При продажба тежестите на имота се прехвърлят на новия собственик и от него занапред се търсят финансовите задължения.

ИПОТЕЧНО КРЕДИТИРАНЕ ПРИ ЗАКУПУВАНЕ НА ЖИЛИЩЕ

Ипотечното кредитиране при закупуване на жилища позволява, при сключване на дългосрочен договор между банката и клиента, имотът да се закупи днес, а да се изплаща през следващите 10-20 години.

Ипотеката в целия свят се използва с голяма популярност. В страните от Европа почти всички живеят на кредит и това за тях е напълно в реда на нещата.

Най-разпространената схема на ипотечно кредитиране при закупуване на жилище е тристранния договор, в който участват продавач, купувач и банка. По тази схема се ипотекира (залага) недвижим имот. Той може да е новото жилище, което ще се купува или стар имот, притежаван от кредитополучателя.

Обезпечението пада, ако кредитът се изплати. Ако не може, заложеното жилище ще бъде продадено, а средствата от продажбата, плюс лихвите по кредита, които се дължат, ще отидат за погасяване на кредита. Повечето финансови институции вежливо обясняват, че това е последна мярка, до която прибягват.

КАКВО ДА ТЪРСЯ, КОГАТО КУПУВАМ ИМОТ ЗА ИНВЕСТИЦИЯ?

Когато ви съветват да купите имот за инвестиция, трябва да се запознаете добре с този вид инвестиции, за да не съжалите за избора си. В България няма много алтернативни инвестиции: банкови депозити, ценни книги, ценни метали, застраховки, инвестиции в бизнес, предмети на изкуството и т.н.

Една от най-сигурните инвестиции си остава тази в недвижими имоти.

Колкото и да ни убеждават във високата доходност на алтернативните инвестиции, българите предпочитат инвестициите в имоти.

За какво да внимаваме когато купуваме имот за инвестиция? На първо място трябва да сте подготвени с избора си на вид имот, в който бихте желали да инвестирате – дали желаете да закупите жилище, магазин, офис или ваканционен имот? Всеки вид си има своите предимства.

1. **Жилищата** носят добра доходност за значително дълъг период от време. Когато търсите жилище, трябва да прецените какво е търсенето и в кой район Вие самите бихте наели жилище. Практиката показва, че най-често наеманите имоти са двустайните жилища в районите с добра комуникативност – близо до спирки на градски транспорт, метро, големи хипермаркети, бензиностанции, пазари. Изборът на вида строителство също не е от малко значение – ако желаете инвестицията да е дългосрочна, предпочетете монолитното пред панелното строителство. Следващите най-търсени имоти са тристайните. Районът и цената понякога напълно определят наема и са най-важните характеристики на жилището за инвестиция.
2. **Магазин или Офис** – Отново най-важно е разпределението и локацията на офиса/магазина. Предпочитайте райони с лесен достъп и в близост до учреждения. Така ще можете да привлечете максимално голям брой бъдещи наематели от различни сфери.
3. **Ваканционен имот** – най-сложният избор. Тук трябва да се съобразявате и с локацията на този тип имоти. Предполага се, че градовете/селата, в които можете да купите ваканционен имот не се посещават интензивно през цялата година. Това трябва да ръководи избора ви. Ако вие самите искате да си починете, къде бихте отишли? Ваканционните имоти дали в планината или до морския бряг трябва да притежават условия за почивка. Т.е. не можете да оставите кранчетата в банята да не работят добре. Ако не можете да стигнете за 1-2 часа до имота е добре да предвиждате и годишната поддръжка на имота, което оскъпява инвестицията и я прави по-малко изгодна. Ако обаче и вие ще ползвате имота, както и вашите приятели/роднини и не желаете да отделяте време за имота, може би е разумно да изберете именно този тип имоти.
4. Задайте си въпроса: **бих ли наел този имот?** Опитайте се да гледате безпристрастно. Ако не успявате, помолете ваш приятел/познат. Той ще ви спомене (ако е искрен) за малките недостатъци, които Вие не успявате да забележите. Огледайте внимателно вратите, прозорците, таваните, стените, санитарните помещения. Наемателят иска да

- вижда чисти и добре поддържани помещения. Не отлагайте преобядисването на стените или дребните поправки.
5. **Цената!** Ако искате думата, с която свързвате инвестицията си да е „изгодна” трябва добре да прецените цената. Постарайте се да направите проучване на цените в района, в който възнамерявате да инвестирате. Не се доверявайте на мнението на „специалист” или поне не на един. Разговаряйте с колкото можете повече хора по темата. Така ще получите голямо количество информация, което в бъдеще ще ви послужи добре. Преценете дали нивото на цената се движи около/под или над средната за района. Ако цената се движи под и над средната това ще е добре за вас. Не избирайте най-скъпия имот! Това почти винаги е гаранция за грешка.
 6. **Застраховайте имота!** Не забравяйте тази на пръв поглед подробност. Това може да ви спести доста главоболя занаяпред. Имуществените застраховки могат да ви предпазят почти на 100% от природни бедствия, пожари, кражби и т.н. Изберете застрахователна компания и редовно сключвайте застраховка.
 7. **Възвръщаемост на инвестицията** – най-сложният въпрос за решаване. Преди всичко нашият съвет е да прецените две неща:
1. Ако сте купили имота, когато цените са били ниски и предлагането не много голямо, продайте имота, когато всички търсят и цените се вдигат.
2. Ако предпочитате неспекулативните покупко-продажби, то търсете имот, от който можете да получите най-висок наем.
Възвръщаемостта на инвестицията е способността ѝ да генерира доход, т.е. колкото по-висок наем получавате, толкова по-бързо ще си възвърнете стойността на имота и ще генерирате печалба. Изчислете за колкото години ще можете да изплатите имота с дохода от наем при сегашните цени на пазара. Никога не можете да бъдете сигурни в тези цифри – те се променят от външни фактори, на които вие не можете да влияете, но можете отчасти да предвиждате. Четете колкото се може повече за инвестицията в имоти. Това може да ви направи печеливш инвеститор.
 8. **Земеделска земя** – възвръщаемостта от земя се нарича рента. Тя се изплаща от кооперация/юридическо лице, което обработва земите и събира реколта. Рентата може да бъде изплащана и в натура. При земеделските земи се следи за локацията на имота, какви култури могат да се засаждат – пшеница, слънчоглед, царевица и т.н., начин на поливане. Арендаторите следят за метеорологичните условия, климатични промени и всичко изброено по-горе, за да могат да извлекат колкото се може повече от декар площ. Цените на земеделските имоти в страната се движат от вторичния пазар, на който продават отделни физически лица. Не е ясно как ще се движи цената на декар след януари 2014г., дали ще се окрупняват парцелите или ще се продават отделни парцели. Всичко зависи от търсенето и предлагането.