



Наръчник на купувача

Какво е необходимо да знаете при желание за покупка на недвижим имот!

Освен наличието на желание за покупка, е необходимо да получите максимално количество коректна, професионална информация за пазара, за да имате възможността да вземете правилно решение за покупка. За съжаление, на пазара има малко подготвени компании, предлагащи високо качество на услугата и разполагащи с капацитет за следене на основните макроикономически фактори, които влияят на имотния сектор.

1. Определяне на характеристики на търсения имот

Характеристиките на един имот са многобройни и изискват внимателно осмисляне. Нужно е да знаете кои са тези характеристики, с които няма да направите компромис и тези, които не са толкова важни за Вас. Основните характеристики за покупка на жилищен имот са: местоположение, площ на имота, тип на строителството, конструкция на сградата, етажност, изложение, качество на вложените материали и технологии, вътрешно разпределение, заобикаляща инженерна и социална инфраструктура и мн.др. Един от най-трудните процеси при покупка е да успеете да направите правилна преценка дали съотношението на тези характеристики и предложената цена на имота е достатъчно добра, за да пристъпите към преговори. Ако не сте наясно с кои характеристики можете или не можете да направите компромис, съществува вероятността да се лутате в търсене на несъществуващ имот и да изпуснете най-подходящите предложения.

Основни характеристики, влияещи върху стойността на различните типове имоти:

Апартамент (Жилище)	Магазин	Офис	Заведение, Салон	Склад
Локация	Локация	Локация	Локация	Локация
Площ	Площ	Площ	Площ	Площ
Конструкция на сградата	Витрини и форма	Клас офис	Витрини	Височина
Изложение	Човекопоток	Осигуреност с обществен транспорт	Човекопоток	Вид конструкция и рампи
Състояние	Автопоток	Състояние на сградата / Офис сграда	Автопоток	Междуколонно разстояние
Състояние на общи части и управление на сградата	Паркоместа	Място за реклама / табела	Паркоместа	Открита площ
Обзавеждане и оборудване	Премишен наемател	Паркоместа	Оборудване	Офис част
Паркомясто / Гараж	Място за реклама / табела	Други наематели в сградата	Състояние на сградата	Климатизация / Вентилация
Функционалност на вътрешно разпределение		Вътрешно разпределение	Премишен наемател	Оборудване
				Транспортна достъпност и транспортни коридори

2. Осигуряване на средства за финансиране на покупката

Наличието на желание за покупка е необходимото, но недостъпно условие за реализиране на сделка. Средствата за покупка са другото много важно условие. Възможните варианти са добре известни - спестявания, средства от продажба на други активи, банково кредитиране, заемни средства от нефинансови институции и др. Ако нямате лични средства, които да инвестирате, трябва да проучите възможността за финансиране от други източници. Често срещана грешка, допускана от клиентите, купувачи с кредит, е да търсят имот преди да са проверили каква е вероятността банката да им отпусне необходимата сума. Изборът на най-подходяща финансова институция е сложен и рискован процес. Вашият консултант-брокер би трябвало да разполага с условията за ипотечно кредитиране на повечето банки и по този начин да Ви спести времето и разходите по проучването на многобройните варианти. Тази информация е много ценна, трудно събираема, трудно сравнима, трудно анализируема и затова бъдете предпазливи и се доверявайте само на професионално подготвени посредници. Форос може да Ви помогне в този процес.

Запомнете: осигуряването на средства за покупка е добре да предшества огледите, в противен случай има вероятност да загубите, както ценно време, така и да пропуснете подходящи оферти за имоти.

3. Извършване на огледи и избор на имот

Организирането на огледи обичайно изглежда един от най-лесните моменти при покупката на имот. Потенциалните купувачи имат на разположение не малко източници на информация за предлагани на пазара имоти - специализирани сайтове, платформи, социални мрежи и др. Трябва да знаете, обаче, че в медиите се рекламира една много малка част от всички имоти, които се предлагат. Необходимо е поне няколко седмици да се следят обстойно всички предложения на пазара на имоти, за да набавите своя, но непълна база данни от имоти.

Добре е да знаете, че в частните обяви за продажба на имоти, всеки продавач се стреми да постигне максимално висока цена, по-висока от пазарната. Форос постоянно следи пазара на недвижими имоти, изготвя статистики и правилно може да определи справедливата пазарна стойност на имота, както и да помогне в процеса на договаряне. Друг голям проблем на пазара е голямото количество фалшиви, заблуждаващи и неактуални оферти.

След първоначален подбор на имот се организира оглед. Изборът на най-подходящото, изгодно и удовлетворяващо всички изисквания на купувача предложение в повечето случаи изисква отделяне на много ценно време. Голяма част от офертите публикувани в медиите не отговарят на съществена част от описанието си, а в някои случаи има и много подвеждаща информация. Необходимо е да имате много и различни познания, за да оглеждате и за скрити недостатъци. След консултация за състоянието на пазара и уточняване на търсенето Ви, Форос консултант ще селектира и избере най-подходящите оферти за Вас. Трябва да знаете, че в повечето компании не е прието да се плаща за осъществяване на оглед в рамките на съответния град и радиус от около 30 км. Още по-сложен е процесът по избор на имот, който все още е на етап строеж. Необходимо е да разполагате и да се запознаете подробно с всички планове за строителството, срокове на издаване, степен на завършеност, спецификации на вложените материали и много други. Най-важното, за което трябва да внимавате е сигурността на сделката – обременени с

тежести имоти, кредитна задължияност на строители, идеална съсобственост и претенции на други лица. За съжаление, болшинството купувачи не винаги имат нужните компетенции, за да се уверят в това преди сключването на сделката. Гарантирането на сигурността на сделката е едно от основните задължения на брокерите и Вие задължително трябва да го изисквате, ако ползвате техни услуги.

4. Водене на търговски преговори

Ако имате някакви специфични искания, които се различават от първоначалната оферта, но е възможно да се договарят (намаляне на цената, леки ремонти, разсрочване на плащането и др.), трябва да притежавате много добри умения за преговори, за да защитите Вашия интерес. Ако използвате услугите на консултант, той би трябвало да познава в детайли историята на имота и на собственика и да притежава обективна и професионална преценка в преговорите. Шансът за достигане до желаните отстъпки е много по-голям, ако се подходи рационално, вместо емоционално. Има редица моменти, техники и параметри, които професионалистите в бранша следва да познават по-добре. В голяма част от случаите, намесването в преговорите на професионалист, който да придаде тежест и обосноваост на исканията, предполага по-добър резултат от договорката между двете противоположни страни в сделката.

5. Предварителен договор

След като всички условия бъдат договорени, следва сключването на предварителен договор между купувача и продавача. Купувачът следва да заплати капаро (което обичайно е около 10%) от стойността на имота, а продавачът се задължава да прехвърли собствеността в определен срок, след като бъде изплатена цялата сума. Предварителният договор може да крие определени рискове за купувача, затова бъдете внимателни. Следете всички поставени условия да бъдат записани, изисквайте неустойки при неизпълнение, документи за собственост, строителни планове, точни срокове, протокол описи и мн.др. Съветваме Ви да ползвате адвокатски услуги или услугите на брокерската компания /чрез нашите юристи , за да оформите договора, вместо да използвате договор от продавача. Така ще си спестите много главоболия и ще сте сигурни, че интересът Ви ще бъде защитен.

6. Окончателно изповядване на сделката.

Българското законодателство предполага сделките за покупко-продажба на недвижим имот да бъдат публично оповестявани пред нотариус. Това е моментът, когато купувачът изплаща останалата част от сумата на имота, а продавачът прехвърля собствеността на негово име. Тук има няколко съществени момента, за които трябва да следите: разходите по прехвърлянето, нотариалните такси и най-вече моментът на разплащането.

Трябва да проверите имота за евентуални тежести, да изисквате актуална скица, данъчна оценка, документи за собственост и др. Тъй като продажбата е съществен процес, се обърнете към адвокат или към Вашия брокер (които Ви придружават при нотариуса), за да сте убедени в сигурността на сделката. Необходимо е да се запази час при утвърден нотариус, както и да се подготвите за всички такси по сделката, а именно:

- Такса за вписване - 0,1% от удостоверения за материален интерес;

- Местен данък - 3% от договорената продажна цена или върху данъчната оценка, ако тя е по висока от продажната

- Нотариална такса - от Тарифата за нотариални такси съгласно Закона за нотариусите и Нотариалната дейност

Нотариални такси според удостоверявания материален интерес (изм. - ДВ, бр. 39 от 2009 г.)

Удостоверяван материален интерес Нотариална такса (в лв.)

- до 100 лв. включително - 30лв.

- от 101 до 1 000 лв. - 30 лв. + 1,5 на сто за горницата над 100

- от 1001 до 10 000 лв. - 43,50 лв. + 1,3 на сто за горницата над 1 000

- от 10 001 до 50 000 лв. - 160,50 лв. + 0,8 на сто за горницата над 10 000

- от 50 001 до 100 000 лв. - 480,50 лв. + 0,5 на сто за горницата над 50 000

- от 100 000 – 500 000 лв. - 730,50 лв. + 0,2 на сто за горницата над 100 000

- над 500 000 лв. - 1530,50 лв. + 0,1 на сто за горницата над 500 000 лв., но не повече от 6000 лв.

Допълнителни нотариални такси:

23. (Изм. - ДВ, бр. 39 от 2009 г., в сила от 1.07.2009 г.) За действие, извършено по искане на молителя извън нотариалната кантора, в неработно време или в почивни и празнични дни, върху съответната нотариална такса се заплаща допълнително, както следва:

а) извън нотариалната кантора в работно време - 25 на сто;

б) в нотариалната кантора в неработно време - 25 на сто;

в) извън нотариалната кантора в неработно време - 50 на сто;

г) извън нотариалната кантора и населеното място, където е установена - 50 на сто;

д) извън нотариалната кантора, в неработно време и извън населеното място, където е установена - в двоен размер.



Основни Предимства за Купувача при използване на професионалните услуги на ФОРОС и консултант-брокерите ни през целия процес на закупуване на имот.

1. Оптимизиране и ефективност на целия тежък и сложен процес по закупуване
2. Предоставяне на информация за развитието на пазара, прогнози и тенденции
3. Закупуване на възможно най-подходящия имот на справедлива пазарна цена
4. Минимална физическа ангажираност на Купувача
5. Спестяване на време и средства от неефективни действия и предпазване от грешки, водещи до евентуални дълги съдебни дела
6. Проучване на собствеността на имота и самоличността на продавача
7. Предоставяне на проект за предварителен договор за покупко-продажба
8. Предоставяне на последващи допълнителни услуги