

1. Вопрос: Зачем нужен агент в эпоху интернета, когда пользователь может сам найти предложения о покупке и аренде недвижимости онлайн?

Ответ: Конечно, любую поисковую деятельность пользователь вправе осуществлять самостоятельно. На профильных ресурсах интернета размещено большое количество объектов, поэтому при знании английского языка и верном целеполагании вы можете найти подходящий. Но это теоретически, а на практике за каждым объектом стоит агент по недвижимости, представляющий интересы продавца. В сфере недвижимости США просто не принято заключать сделки по принципу «из рук в руки». 97% сделок с недвижимостью заключается через риэлторов. Однако надо понимать, что агент, представляющий продавца, не заинтересован в том, чтобы способствовать снижению цены – ведь от этого напрямую зависит его профит. Он также не обязан анализировать инвестиционную привлекательность недвижимости, выставленной на продажу. Не говоря о том, что может скрыть некоторые факторы, снижающие привлекательность жилья для покупателя в целом.

Если ваши интересы как покупателя или арендатора никто не представляет, то можно прогнозировать трудности, которые у вас возникнут, и ошибки, которых вы наверняка хотите избежать. Сотрудничество с риэлтором, который специализируется на недвижимости Лос Анджелеса, позволит вам заключить безопасную сделку с наименьшими затратами.

Помимо этого важно понимать, что предложения, представляющие наибольший интерес, находятся в закрытом доступе. Необходимое условие получения доступа к этой информации – наличие лицензии. Нанимая агента, вы получаете доступ ко всему рынку недвижимости Лос Анджелеса, то есть к любой собственности, выставленной на продажу или в аренду на сегодняшний день.

2. Вопрос: Сколько стоят ваши услуги?

Ответ: При покупке недвижимости в США, в отличие от России, услуги риэлтора для покупателя бесплатны. Труд риэлтора оплачивается продавцом недвижимости посредством заранее согласованной комиссии (обычно 6% от стоимости объекта). Как правило, у обеих сторон - продавца и покупателя - есть свой агент. После завершения сделки комиссия делится пополам между риэлторами (3% каждому).

Если же вы хотите взять жилье в аренду, точные затраты по сопровождению вашей сделки будут зависеть от ее специфики. Так например, комиссия агента при долгосрочной аренде составляет 8 % суммы годового контракта.

3. Вопрос: Почему выгодно покупать недвижимость в Лос-Анджелесе?

Ответ: Калифорния сама по себе и Лос Анджелес в частности не нуждаются в дополнительной рекламе. Однако между понятиями «хорошо бы» и «выгодно» есть существенная разница. Вот несколько основных аргументов в пользу приобретения недвижимости в Лос-Анджелесе:

- Ликвидность. По данным NAR (американской государственной ассоциации риэлторов) в 2014 году Лос Анджелес возглавил десятку самых популярных городов США для заграничных инвесторов, опередив Нью-Йорк и Майами.

Следовательно, если вы приобретаете здесь жилье сегодня, завтра у вас не будет проблем с его продажей. Конечно, в случае возникновения такого намерения.

- Самореализация. Уровень и разнообразие вариантов получения образования как возможность наиболее полно реализовать себя и заложить прекрасную основу для будущего ваших детей.
- Безграничные возможности работать и зарабатывать хорошие деньги.
- Диверсификация инвестиций. Американский рынок очень привлекателен для инвесторов, рассматривающих варианты вывода своих капиталов из проектов в других странах.
- *Pied-a-Terre*. Этот французский термин означает, что хозяин недвижимости обычно живет в другом месте и приезжает в Лос Анджелес несколько раз в год. То есть, приобретенную недвижимость можно использовать как для постоянного проживания, так и для сдачи в аренду. Вы можете при желании часть времени проживать в ваших апартаментах сами, а часть времени сдавать их.

4. Вопрос: Существуют ли ограничения на приобретение жилой недвижимости для иностранцев?

Ответ: Никаких ограничений нет. Жилую недвижимость можно приобретать посредством ипотечного кредитования в американском банке. В этом случае первоначальный взнос должен составить 40-50%. Я тесно сотрудничаю с несколькими русскоговорящими сотрудниками кредитных организаций, и при вашем желании они подробно объяснят, как работает американская ипотека. Коммерческую недвижимость иностранец может приобрести только за наличные.

5. Вопрос: Как в Лос Анджелесе относятся к иностранцам?

Ответ: Калифорнийцы в большей степени, чем их соседи из ближайших штатов, привыкли к иностранцам. Ведь именно в Калифорнию съезжается наибольшее число эмигрантов. Причина: идеальные погодные условия и высокоразвитая инфраструктура города. Тот, кто хотя бы раз бывал в Лос Анджелесе, наверняка заметил местное многообразие национальностей. В отличие от других штатов Америки, где проживают в основном уже 5 – 6 поколения когда-то приехавших эмигрантов, в Лос Анджелесе очень много эмигрантов именно первого поколения. Акцент здесь никого не смущает, более того, некоторые латиноамериканцы с трудом говорят по-английски, так как работают «среди своих». Русскоговорящих здесь много и проживают они в основном в районах Западного Голливуда. В этом районе есть русские магазины, детские садики, школы, рестораны и даже баня.

Анекдот по теме: Заходит американец в русский магазин в Лос Анджелесе и говорит: "Hello, can you please help me?". Продавец, не зная что ответить, поворачивается и кричит в подсобку: «Зина, подойди сюда, обслужи иностранца!»

6. Вопрос: Имею намерение купить дом в Лос-Анджелесе. Какими должны быть мои первые шаги?

Если вы подходите к процессу покупки дома разумно, вам стоит заранее ответить себе на ряд вопросов и вооружиться знаниями по теме. Основные вопросы таковы:

- Дом за какую цену я могу себе позволить?
- Буду ли я платить всю сумму или часть стоимости финансировать через банк?
- Какие документы я могу предоставить в качестве гарантии своей платежеспособности?
- Какая форма собственности мне подойдет?

Подробнее о процессе выбора дома вы можете прочесть на странице [«Покупка недвижимости»](#).

Что же касается практической стороны сделки, то советы таковы.

- Ознакомьтесь с процедурой оформления документов на приобретение недвижимого имущества в США. Вам необходимо знать основные положения, начиная от выбора дома и заканчивая получением ключей.
- В сфере недвижимости есть ряд важных терминов на английском языке, значение которых неплохо бы знать, чтобы свободно ориентироваться, общаясь на данную тему и готовясь к сделке.
- Очень хорошо, если перед подписанием договора вы проконсультируетесь с юристом, специализирующимся на сделках с недвижимостью. Также юрист нужен, чтобы проверить юридическую чистоту недвижимости, наличие обременений, арестов и нарушений.
- Если вы хотите получить ипотечный кредит, то ознакомьтесь со всеми необходимыми условиями.

7. Вопрос: Как происходит процесс купли-продажи?

Ответ: Процесс заключения сделки состоит из нескольких этапов.

1. Этап переговоров. Как только вы определяетесь с выбором объекта, я подготавливаю offer, то есть предложение приобрести объект по определенной цене и на определенных условиях. Начинается торг. Если продавец считает, что offer занижен, то его агент высылает встречный offer, и так до тех пор, пока не определится окончательная цена. После этого открывается «счет эскроу» (подробней об этом читайте в ответе на вопрос [«Что такое эскроу?»](#)).

2. Обсуждение и подписание предварительного договора. Время, которое дается покупателю для проверки договора, составляет от 5 до 10 рабочих дней. За день до завершения сделки следует совершить окончательный осмотр объекта, чтобы убедиться, что он находится в том состоянии, которое ожидалось и обсуждалось в ходе переговоров. Когда договор подписан, покупатель выплачивает аванс, размер которого устанавливается в каждом конкретном случае. Этот аванс хранится на счете доверенного лица и не возмещается, если покупатель отказывается от сделки.

3. Собственно сделка. Она требует личного присутствия покупателя, продавца (или их доверенных лиц), и их агентов. В целом период купли-продажи занимает от 4 дней до 1 месяца.

8. Вопрос: Что такое эскроу?

Ответ: «Эскроу счет» - это калька с английского Escrow Account. Суть Escrow в том, чтобы обеспечить безопасность сделки для обоих участников и ее соответствие государственным стандартам. Существует два типа эскроу счета, оба из которых связаны со сделками с недвижимостью и переходом права собственности на нее. Первый тип счета открывается для хранения средств, принадлежащих покупателю имущества, до того времени, когда к нему фактически перейдет право собственности, после чего эти средства будут выплачены продавцу. Второй тип счета открывается и обслуживается ипотечным

кредитором недвижимости. Владелец недвижимости осуществляет регулярные платежи на этот счет для уплаты налога на имущество и страховых платежей.

В целях безопасности сделки эскроу счет открывается у третьей, независимой от обоих агентов стороны, которой доверяют все остальные участники сделки. Это некая аналогия аккредитива, но им занимаются лицензированные агентства или юристы. Подобная услуга не бесплатна: в среднем взимается около 1,000\$ с каждой стороны. Однако это максимально снижает возможные риски подлога и мошенничества, гарантирует соблюдение сторонами условий сделки.

9. Вопрос: Дает ли владение недвижимостью в Америке право на грин карт?

Ответ: К сожалению, владение недвижимостью никоим образом не влияет на получение статуса постоянного резидента Калифорнии. Возможно, что вам будет легче получить визу, так как покупка жилья является веской причиной для посещения страны. Если вы собираетесь подавать на гостевую/туристическую визу (что одно и то же и является визой В2), то цель визита: «просто посетить страну» звучит неубедительно. Желательно иметь уважительную причину: бизнес, конференция, посещение Диснейленда с детьми, и т.д. Если у вас есть вопросы, связанные с эмиграцией и натурализацией, высылайте вопрос по электронной почте, я и мои коллеги-адвокаты будем рады помочь чем возможно.

10. Вопрос: Какие расходы связаны с покупкой недвижимости?

Ответ: На долю покупателя приходятся:

- оплата эскроу (услуг компании, которая занимается депонированием и переводом средств в процессе купли-продажи (от \$2,000 - \$4,000));
- инспекция профессиональной компанией на предмет исправности объекта – вентиляция, кондиционер, электричество, отсутствие трещин на стенах и потолках и пр. (От \$300 до \$700).
- услуги оценщика (appraisal). Документ, который составляет оценщик, нужен только в том случае, если вы подаете заявку на ипотечное кредитование. (\$300 - \$600). При оплате наличными это не требуется.

Если вы не нашли ответа на интересующую вас тему, задайте свой вопрос по электронной почте!