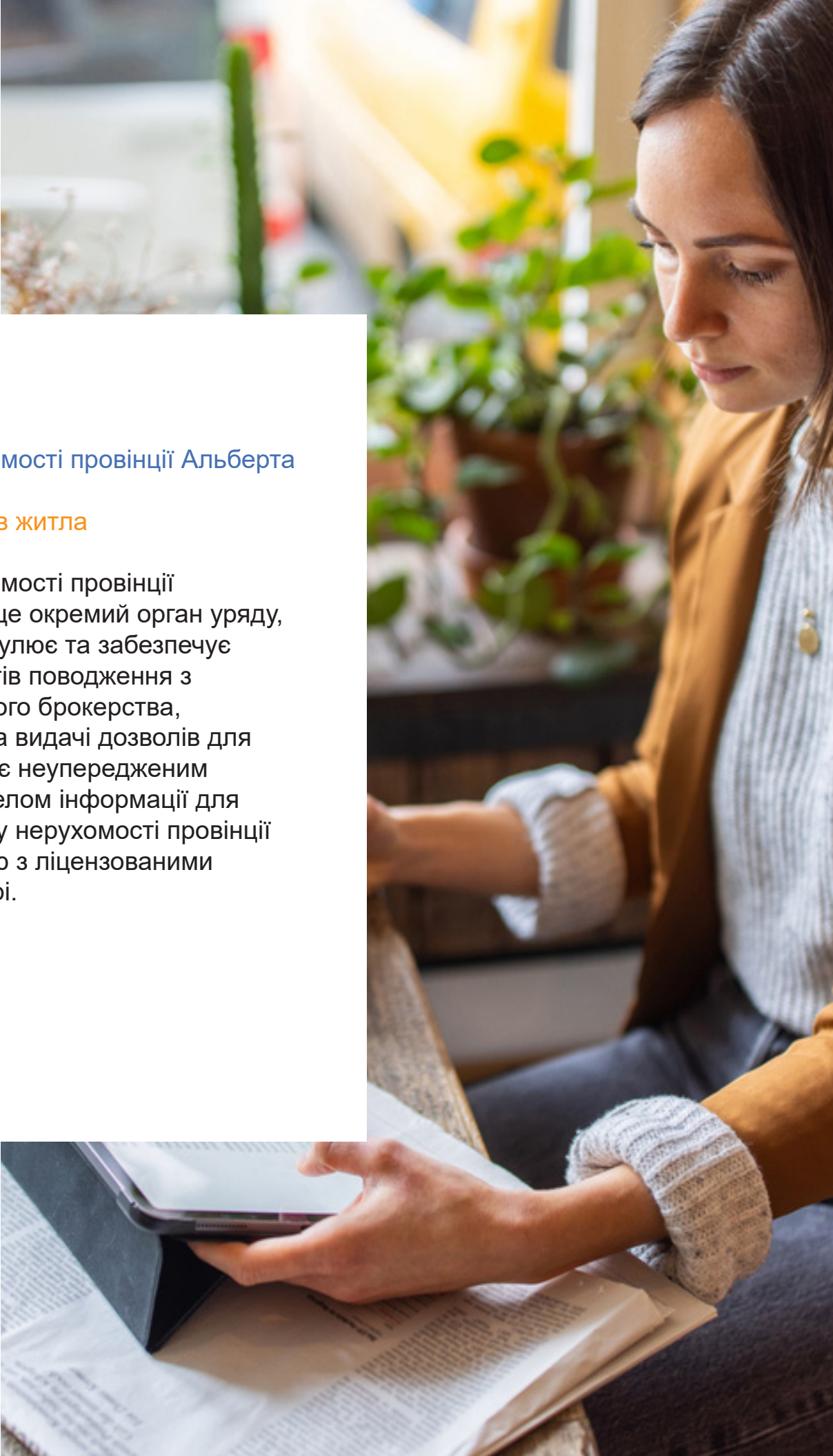


Посібник
для покупців
житла



Рада з питань нерухомості провінції Альберта

Посібник для покупців житла

Рада з питань нерухомості провінції Альберта (RECA) — це окремий орган уряду, який встановлює, регулює та забезпечує дотримання стандартів поведінки з нерухомістю, іпотечного брокерства, управління майном та видачі дозволів для кондомініумів. RECA є неупередженим та незалежним джерелом інформації для споживачів про сферу нерухомості провінції Альберта й співпрацю з ліцензованими фахівцями в цій сфері.



ОБОВ'ЯЗКОВО ПІДГОТУЙТЕСЯ

Перш ніж розпочинати пошук, варто врахувати наступне:

- Чи готові ви до купівлі нерухомості?
- Чи готові ви утримувати нерухомість самостійно, або бажаєте, щоб орендодавець здійснював ремонт?
- Чи враховували ви додаткові витрати на володіння нерухомістю (податки на нерухомість, витрати на комунальні послуги, страхування)?
- Чи маєте ви стабільну роботу?
- Якщо ви тільки влаштувалися на новому місці роботи або працюєте за контрактом, можливо, вам слід зачекати, доки у вас буде більш стабільна робота. Отримати іпотеку може бути важче, якщо у вас нестабільна робота. Якщо ви індивідуальний підприємець, чи є у вас заощадження, необхідні для покриття витрат на володіння нерухомістю в разі проблем з вашим бізнесом?
- Який тип житла ви бажаєте?
 - Нове жило або нерухомість вторинного ринку: під час купівлі новозбудованого будинку ви маєте сплатити податок на товари та послуги (GST). На новобудови зазвичай поширюється гарантія. Податок на товари та послуги не поширюється на нерухомість вторинного ринку, але в такому разі відсутня гарантія, окрім гарантії, яка може й надалі діяти з моменту будівництва будинку.
 - Окреме розташування або поряд з іншими земельними ділянками: будинки з окремим розташуванням зазвичай дорожчі, ніж ті, що примикають до інших земельних ділянок, але вони забезпечують певний фізичний простір між вашим будинком і будинками ваших сусідів.
 - Односімейний будинок або кондомініум: під цим мається на увазі тип власності, а не тип будинку.
 - Односімейні будинки не мають спільного майна. Як власник, ви володієте всіма спорудами й землею, на якій розташований будинок.
 - Кондомініум — це форма власності на майно, яка передбачає особисте право власності на квартиру й спільне володіння спільним майном з іншими власниками квартир через об'єднання співвласників кондомініуму. До спільної власності також входить земля, на якій розташований кондомініум.
 - Кондомініуми можуть бути багатоквартирними домами, таунхаусами, та розташовуватися окремо або поряд з іншими ділянками.

- В кондомініумах передбачена щомісячна плата, щоб покрити вашу частку витрат на спільне майно, та потрібно дотримуватися правил (статуту) кондомініуму.
- У кондомініумі правління керує об'єднанням співвласників кондомініуму й приймає деякі рішення від імені всіх власників щодо технічного обслуговування, допустимого зовнішнього декору й правил садівництва на території кондомініуму тощо.
- Об'єднання співвласників кондомініуму оплачує певні витрати.
 - Односімейний будинок з прибутком: односімейний будинок з потенційним прибутком від оренди є варіантом для покупців, які бажають частково або цілком перекрити витрати. У такому разі ви стаєте орендодавцем, а це означає, що вам доведеться займатися пошуком орендарів, додатковим обслуговуванням майна, а також вам потрібно буде ознайомитися з відповідним законодавством (в провінції Альберта це «Закон про оренду житла»). Хоча таке рішення може допомогти вам у фінансовому питанні володіння будинком, не слід приймати таке рішення легковажно. Пам'ятайте також, що різні муніципалітети провінції Альберта мають різні правила щодо готельних номерів.



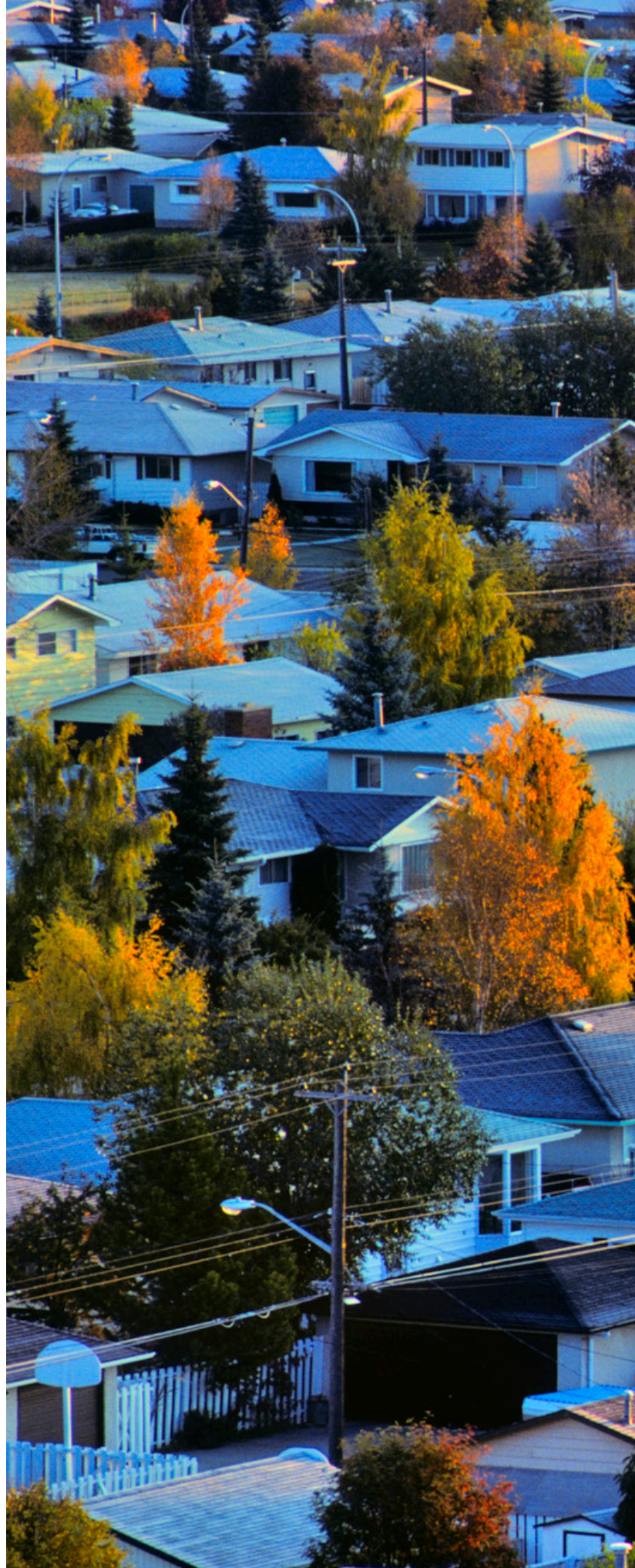


ФІНАНСОВА ГОТОВНІСТЬ

Ліцензований іпотечний брокер або банк можуть допомогти вам визначити, чи готові ви фінансово до придбання нерухомості. Але є питання, про які слід подумати самостійно:

- Початковий внесок — це частина вартості покупки, яку покупець сплачує готівкою без використання коштів з іпотеки. Зазвичай покупцю потрібно виплатити щонайменше 5% від вартості покупки в якості початкового внеску, хоча деякі кредитори мають іпотечні варіанти, які дозволяють позичити початковий внесок і/або початковий внесок може бути подарованим вашим родичем. У такому разі вам знадобиться лист від вашого родича («дарувальний лист»), який підтверджує, що кошти початкового внеску є подарунком і не потребують повернення. У іншому разі ви повинні довести фінансовій установі або кредитору, що ваш початковий внесок зроблено з ваших власних коштів.
- Якщо початковий внесок становить менше 20% від вартості покупки, знадобиться іпотека з високим коефіцієнтом, і придбане майно має бути вашим основним місцем проживання (тобто ви не можете здавати його в оренду). Кредитори вимагають від позичальників оформлювати іпотечне страхування для іпотек із високим коефіцієнтом позикових коштів. Страхування захистить вашого кредитора в разі, якщо ви будите не в змозі виплатити іпотеку. Вартість страхування іпотеки додається до загальної суми іпотеки. Розмір страхового внеску залежить від співвідношення початкового внеску до ціни нерухомості й коливається від менше ніж 1% від вартості покупки до понад 3%. Точний розмір внеску можуть розрахувати ліцензовані ріелтори, іпотечні брокери або кредитори. Також деякі вебсайти пропонують калькулятори, за допомогою яких можна самостійно підрахувати розмір внеску.
- Переконайтеся, що у вас достатньо коштів для застави: часто разом із пропозицією про купівлю потрібно внести заставу. Ваш ріелтор може порадити суму застави. Також ваша застава зазвичай є частиною вашого початкового внеску.
- Витрати на завершення угоди: витрати на завершення угоди є додатковими витратами, окремо від застави й початкового внеску, та зазвичай мають бути сплачені станом на дату набуття майна, тобто на дату, коли майно стане вашим. Витрати на завершення угоди включають гонорар юриста, коригування податку на майно, страхування титулу власності (у відповідних випадках) тощо. Доцільно передбачити на пару тисяч доларів більше ніж ціна покупки для витрат на завершення угоди.

- Схвалення іпотечного кредиту на певну суму не означає, що ви повинні витратити так багато. Вам слід мати достатню фінансову подушку на випадок незапланованих витрат, зростання процентних ставок у майбутньому або на випадок непрацездатності (хвороба, відпустка для догляду за дитиною тощо).
- Важливо розуміти особливості ринку нерухомості:
 - У разі «ринку покупців» спостерігається висока кількість пропозицій продажу нерухомості, але попит покупців слабкий. У таких обставинах покупці зазвичай відчувають, що отримують вигідні пропозиції.
 - У разі «ринку продавців» спостерігається високий попит покупців із низькою кількістю пропозицій продажу нерухомості. У таких обставинах покупці часто хвилюються, що платять занадто багато за нерухомість.
 - У «збалансованому ринку» попит із боку покупців не відстає від кількості пропозицій продажу нерухомості.





СПІВПРАЦЯ З ІПОТЕЧНИМ БРОКЕРОМ

Для придбання житла принаймні більшість покупців потребують певного фінансування (іпотеки). Два найпоширеніші джерела отримання іпотеки — це безпосередньо через банки або іпотечного брокера. Зазвичай банки пропонують лише власні іпотечні продукти, тоді як іпотечні брокери можуть надавати іпотечні продукти від різних кредиторів. Ви самі обираєте, як отримати фінансування, але на початку варто проконсультуватися з іпотечним брокером.

Питання для співбесіди з іпотечним брокером:

- Чи є ви ліцензованим іпотечним брокером?
- Чи представляєте ви позичальника, кредитора або ж обох?
- Чи потрібно мені підписувати договір?
- Які послуги ви надаєте та як ви можете мені допомогти?
- Чи стягуєте ви комісію з позичальників?
- Як ви отримуєте винагороду за свої послуги?
- Зі скількома кредиторами ви працюєте?
- Чи здійснювалася минулого року більша частина вашої бізнес-діяльності через одного кредитора?

Важливо, щоб позичальники розуміли відносини, які вони мають з іпотечним брокером.

Іпотечний брокер може:

- представляти позичальника (вас);
- представляти кредитора;
- виступати посередником.

Різні варіанти відносин передбачають різні ролі й зобов'язання. Однак у всіх випадках іпотечні брокери зобов'язані чітко пояснити свою роль позичальникам, з якими вони працюють. Слід пам'ятати, що коли іпотечний брокер представляє вас як позичальника, ви стаєте клієнтом брокера. У такому разі брокер повинен діяти у ваших інтересах і матиме перед вами загальні, фідучіарні й нормативні зобов'язання. Це передбачає цілковиту лояльність, конфіденційність, повне розкриття інформації, слухняність, адекватну

Пошук ліцензованих фахівців для співпраці шук ліцензованих фахівців

Імовірно, наступним кроком буде пошук ліцензованого кредитного брокера та/або ріелтора, який допоможе вам.

- Рекомендації від знайомих — шукайте рекомендацій від своїх друзів і сусідів про досвід співпраці з іпотечними брокерами й ліцензованими ріелторами.
- Пошук в Інтернеті — майже всі іпотечні брокери й ріелтори присутні в мережі.
- Дізнайтеся, чи мають вони ліцензію. Знайшовши контакти фахівців, яких ви розглядаєте для співпраці, перевірте ліцензії, які можна знайти в публічному доступі на вебсайті reca.ca, щоб переконатися, що ліцензії цих фахівців є актуальними.
- Відвідайте вебсайт reca.ca, де організація RECA публікує дисциплінарні рішення.
- Поспілкуйтеся з відібраними фахівцями — наведені вище рекомендації допоможуть вам знайти фахівців, але тільки ви зможете переконатися, хто саме вам підходить. Вашим наступним кроком має бути більш детальна співбесіда з тими, кого ви розглядаєте.



турботу й професійне відношення, а також повну фінансову звітність. Брокер порекомендує вам варіанти фінансування, надасть вам конфіденційні поради й буде захищати вас від вашого імені. Коли іпотечний брокер представляє кредитора як свого клієнта, він діятиме в інтересах кредитора, а не у ваших. Такий брокер і надалі може співпрацювати з вами, однак він ставитиметься до вас як до покупця, а не власного клієнта.

Якщо ви є клієнтом іпотечного брокера, цей брокер повинен:

- поводитися з вами чесно й діяти професійно й обережно;
- зібрати інформацію про нерухомість, яку ви хочете купувати, і про ваш фінансовий стан;
- пояснити варіанти від кредиторів;
- заповнити необхідні документи й надати їх кредитору;
- пояснити хід справи й передати вам будь-які повідомлення від кредитора.

Іпотечний брокер не може давати вам поради чи діяти будь-яким способом, який завдасть шкоди його клієнту-кредитору. Кредитор має свою безроздільну лояльність.

Іпотечний брокер може виступати посередником між потенційними кредиторами й вами, як позичальником. У цьому разі іпотечний брокер не представляє ні вас, ні кредитора. Жоден із вас не є його клієнтами. Обидва є «покупцями» для брокера. Брокерська компанія сприятиме укладенню іпотечної угоди, збираючи інформацію, пояснюючи варіанти, заповнюючи потрібні документи й інформуючи обидві сторони про хід угоди. У такому разі брокер не діятиме ні на користь, ні на шкоду вам або кредитору(-ам). Іпотечні брокерські компанії провінції Альберти часто виступають посередниками в роботі з позичальниками коштів на покупку житла.

Іпотечні брокерські компанії мають власні бізнес-моделі. Деякі представляють лише кредиторів, деякі — лише покупців, а деякі не представлятимуть жодних. Брокерська компанія повинна пояснити свою модель і повідомити варіанти співпраці, включно з наданням контактів іншої брокерської компанії в разі, якщо ви не задоволені запропонованими варіантами.

Письмові угоди про надання послуг

Під час роботи з клієнтами іпотечні брокери зобов'язані мати письмові угоди про надання послуг. Ця вимога застосовується незалежно від того, чи брокер представляє позичальника чи кредитора або ж діє як посередник.

У письмовій угоді про надання послуг із вашим іпотечним брокером буде вказано, чого ви можете й повинні очікувати від робочих відносин із вашим іпотечним брокером. Угода повинна містити наступне:

- описувати обов'язки й послуги іпотечного брокера;
- окреслювати обов'язки іпотечного брокера й позичальника;
- вказувати комісію (якщо є) і те, як іпотечний брокер має отримувати свою комісію;
- згоду на збір, збереження, використання і розповсюдження особистої інформації позичальника;
- розглядати будь-які потенційні сценарії конфлікту інтересів;
- згоду на звернення до бюро кредитних історій стосовно кредитної історії позичальника(-ів);
- надавати можливість позичальнику отримувати електронні повідомлення від іпотечного брокера після фінансування операції.

Як бути відповідальним позичальником

Іпотечні кредити несуть великі фінансові зобов'язання і ризики. Іпотечні брокери можуть допомогти вам зрозуміти можливі ризики й вашу відповідальність, зокрема:

- здатність виплатити іпотеку, якщо ваші життєві обставини зміняться (безробіття, відпустка для догляду за дитиною тощо);
- підвищення процентних ставок;
- втрату капіталу в разі падіння ринку;
- витрати на утримання домоволодіння.

Отримуючи іпотеку, як позичальник, ви також маєте обов'язки перед іпотечним брокером і кредитором:

- бути абсолютно чесним;
- переконуватися в отриманні квитанцій про будь-які платежі;
- зрозуміти «занадто гарні» пропозиції, щоб не стати мимовільною жертвою шахраїв.

Розуміння деталей і залучення фінансування

Попереднє схвалення іпотечного кредиту — це попередній дозвіл кредитора на іпотечний кредит на основі інформації про вас (тобто рівня доходу, суми початкового внеску), що надається перед покупкою нерухомості.

Попереднє схвалення надасть вам інформацію стосовно того, яку суму іпотечного кредиту вам, імовірно, буде схвалено. Це допоможе вам переконатися, що ви зможете дозволити собі придбати нерухомість, яку ви знайшли.

Попереднє схвалення не означає отримання дозволу на іпотеку — це не гарантія того, що кредитор укладе з вами іпотечний договір.

Після того, як ви зробите пропозицію про купівлю нерухомості, подається офіційна заявка на отримання іпотеки разом із документами, які підтверджують ваш фінансовий стан. Кредитор може вирішити не погоджувати вашу іпотеку після того, як він більш ретельно оцінить інформацію про вас і/або нерухомість.

Під час проходження попереднього схвалення іпотечного кредиту, ймовірно, вам знадобляться певні документи. Ці документи ви подаєте разом із заявкою на іпотечний

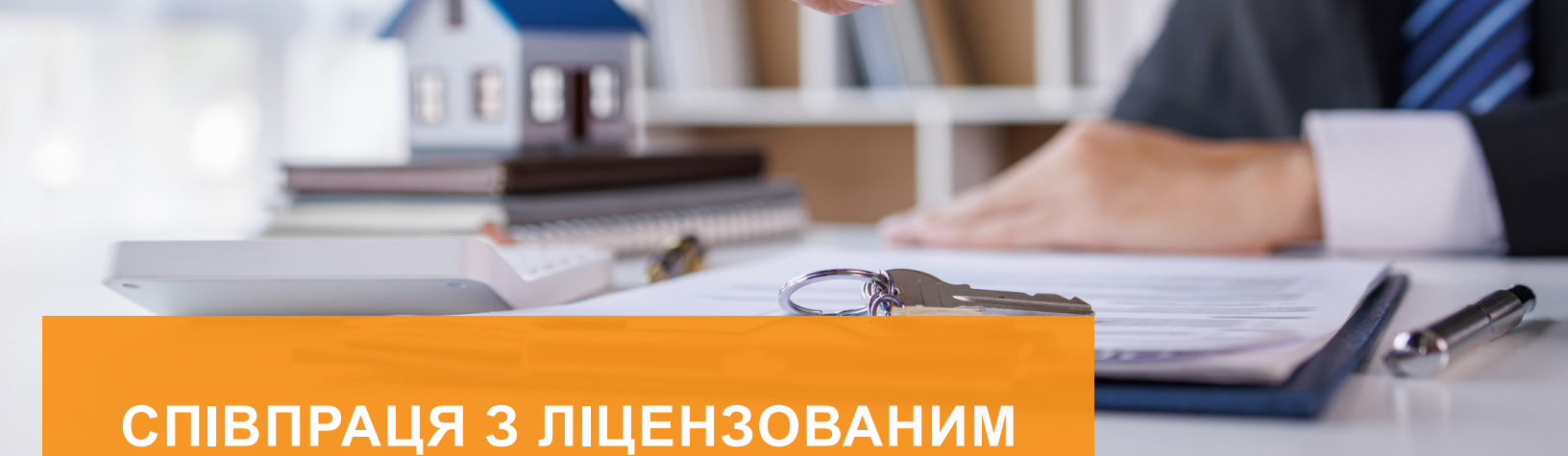
кредит, зокрема:

- підтвердження місця роботи (наприклад, лист від роботодавця);
- останнє податкове повідомлення від Канадського податкового агентства;
- підтвердження доходу (наприклад, довідка про нарахування заробітної плати або форма T4);
- дарувальний лист (якщо ви використовуєте подарунок як перший внесок).

Кредитори мають переглянути ці документи, а також іншу інформацію, наприклад, вашу кредитну історію, щоб визначити, яку суму іпотеки ви можете собі дозволити. Щоб вирішити, кредитори також мають виконати кілька ключових розрахунків:

- Коефіцієнт обслуговування боргу (GDS) — це відсоток вашого чистого місячного доходу, потрібний для обслуговування кредиту на житло. Обслуговування кредиту включає виплати основної суми іпотечного кредиту, відсотки, податки на нерухомість, опалення та половину плати за кондомініум (у відповідних випадках). Зазвичай для того, щоб кредитор розглядав можливість видачі вам іпотечного кредиту, ваш коефіцієнт GDS не повинен перевищувати 35% вашого чистого місячного доходу.
- Коефіцієнт обслуговування загальної заборгованості (TDS) — це відсоток вашого чистого місячного доходу, потрібний для покриття щомісячної заборгованості, яка включає витрати на житло й усі інші виплати щодо боргу (кредит на авто або лізинг, кредит на навчання, кредитні лінії тощо). Ваш коефіцієнт TDS не повинен перевищувати 42% вашого чистого місячного доходу.

Малоймовірно, що кредитор схвалить іпотечний кредит, якщо іпотека підвищує ваш коефіцієнт GDS більше ніж на 35%, а ваш коефіцієнт TDS більше ніж на 42%.



СПІВПРАЦЯ З ЛІЦЕНЗОВАНИМ РІЕЛТОРОМ

Під час спілкування з ліцензованими ріелторами, яких ви розглядаєте для потенційної співпраці, поставте їм такі запитання:

- Як довго ви в бізнесі?
- Чи маєте ви іншу роботу, окрім сфери продажу нерухомості?
- Скільки покупців ви представляли минулого року?
- Які послуги ви надасте мені?
- Які географічні регіони ви обслуговуєте?
- Чи спеціалізуєтеся ви на певних типах нерухомості?
- Як ви шукатимете новий дім для мене?
- Як ви працюєте з численними пропозиціями?
- Як ви представите мою пропозицію продавцю?
- Які три основні речі відрізняють вас від конкурентів?
- Чи працюєте ви в команді або ж я завжди матиму справу безпосередньо з вами?
- Як вам платять?
- Скільки коштують ваші послуги?
- Чи будете ви працювати виключно на мене, а не на продавця?
- Як ви вирішуєте конфлікти інтересів?
- Чи проведете ви оцінку майна будинку, який я захочу придбати?
- Як ви триматимете мене в курсі подій?
- Зі скількома клієнтами ви працюєте одночасно?

Ріелтори, з якими ви спілкуватиметеся, ймовірно, також матимуть до вас запитання, які можуть включати таке:

- Яка ваша мотивація щодо покупки?
- Який тип будинку ви бажаєте?
- Бажаний термін.
- Ваші потреби й бажання.

Після вибору ліцензованого ріелтора для співпраці, одна з перших речей, які він повинен вам надати, це «Посібник зі зв'язків з споживачами» організації RECA (далі «Посібник»). Посібник є обов'язковим документом, який ріелтори повинні надавати й роз'яснити споживачам, з якими вони співпрацюють. Посібник допоможе вам зрозуміти правові відносини з вашим ріелтором та пояснює три типи відносин, які ви можете мати з обраним фахівцем:

- Вашим агентом може виступати брокерська компанія з продажу нерухомості. У такому разі це є відносини загального права з агентством, і це означає, що ви маєте відносини з усіма фахівцями брокерської компанії з продажу нерухомості.
- У ролі вашого агента може бути окремих ріелтор (або команда ріелторів). Це призначені агентські відносини.
- Ви можете бути покупцем послуг брокерської компанії. У такому разі ви не маєте агентських відносин ні з ким із брокерської компанії, та вони не діятимуть у ролі вашого агента.

У Посібнику докладніше пояснюється ці три типи відносин, зокрема, які обов'язки ваш ріелтор чи брокерська компанія матиме перед вами в кожному з них. Ріелтор попросить вас підписати підтвердження того, що ви прочитали Посібник, обговорили його з ним й отримали задовільні відповіді на свої запитання.

Якщо ви вирішите вступити в клієнтські стосунки з ріелтором, він попросить вас підписати обов'язкову письмову угоду про надання послуг.

Письмові угоди про надання послуг дають ріелторам можливість чітко й упевнено заявити своїм клієнтам про:

- відносини між сторонами;
- послуги, які надає брокерська компанія;
- зобов'язання і відповідальність сторін;
- згоду на збір, використання і поширення персональної інформації клієнта;
- метод розрахунку винагороди або те, як отримуватиме винагороду ріелтор/компанія з продажу нерухомості.

Ви можете обговорити конкретні умови письмової угоди про надання послуг, яку ви підписуєте, і ви не повинні підписувати угоду, яка містить умови, з якими ви не згодні або зміст яких ви не розумієте.

Ви можете домовитися про таке:

- тривалість угоди;
- ексклюзивна чи неексклюзивна (в ексклюзивній угоді ви погоджуєтеся використовувати лише послуги цього брокера, щоб представляти вас; у неексклюзивній угоді ви можете користуватися послугами кількох брокерських компаній одночасно);
- винагорода (у відповідних випадках);
- послуги, які будуть надані;
- умови дострокового припинення угоди.

Якщо ваш ріелтор обіцяє певні послуги або доступність, додайте їх до письмової угоди про надання послуг. Письмова угода про надання послуг дає вам змогу переконатися, що ви отримаєте послуги, які ви бажаєте, потребуєте й очікуєте від ріелтора. Переконайтеся, що ви розумієте й погоджуєтеся зі змістом угоди, яку підписуєте.

Пропозиція про купівлю, також відома як договір купівлі-продажу нерухомості, — це договір, який ви, як покупець, надаєте продавцю на розгляд. Цей договір містить:

- дату пропозиції;
- опис нерухомості, яку ви бажаєте придбати;
- суму застави;
- вартість купівлі, яку ви пропонуєте;

- деталі початкового внеску й фінансування;
- ваше ім'я та адресу;
- назву й адресу продавця;
- пункти «на той випадок якщо»;
- умови;
- дату завершення угоди;
- будь-які особливі вимоги, які ви бажаєте пред'явити продавцю (наприклад, вам потрібна кухонна техніка).

Пошук відповідної нерухомості

Рекомендується розглянути:

- місцезнаходження;
- тип оселі — квартира в кондомініумі, квартира в
- таунхаусі, односімейний будинок;
- кількість спалень;
- кількість санвузлів;
- особливості — гараж, двір, підвал;
- що включено — прилади тощо;
- ціновий діапазон;
- особливі потреби (доступ для людей з обмеженими можливостями, домашній офіс тощо).

Складіть список ваших потреб і бажань, що допоможе вам удосконалити пошук. Потреби — це те, що вам обов'язково потрібно мати. А позиції зі списку бажань ви, можливо, готові додатково переглянути.

Також слід бути реалістичними щодо нерухомості, яка доступна у вашому ціновому діапазоні. Ваш ріелтор може допомогти вам зрозуміти поточні реалії ринку.

Стандарт вимірювання об'єктів житлової нерухомості (RMS)

Ліцензовані ріелтори в провінції Альберта повинні використовувати стандарт RMS під час опису розмірів житлової нерухомості. У стандарті RMS запропоновані узгоджені засоби представлення площі наземних споруд. Ріелтор повинен роз'яснити вам наступні пункти:

- як розмір об'єкта нерухомості впливає на рішення покупця про купівлю;
- співвідношення між розміром об'єкта нерухомості й ціною запиту;
- що включено й виключено у вимірюваннях згідно зі стандартом RMS;
- як ріелтори проводять вимірювання та обчислюють їх;
- щодо квартир у кондомініумі — різниця між розміром згідно зі стандартом RMS і зареєстрованим розміром квартири в кондомініумі;
- що включено й виключено в розмірах згідно зі стандартом RMS;
- що входить і що не входить до зареєстрованого розміру квартири в кондомініумі;
- інструкції та можливості щодо визначення розміру власності.

Якщо для вас важливий розмір об'єкта нерухомості, ви маєте повідомити про це вашого ріелтора й вжити заходів, щоб перевірити розміри, а не покладатися на дані від продавця. Ви можете попросити вашого ріелтора найняти компанію з вимірювання майна, або ви можете це зробити самостійно разом із ріелтором. Обговоріть, чи слід вам робити вимірювання, перш ніж зробити пропозицію про купівлю, або чи слід зробити це умовою вашої пропозиції, і хто повинен оплачувати витрати вимірювальної компанії.

Зауважте, що розмір об'єкта нерухомості — це не єдине, що продавці використовують для встановлення ціни нерухомості. Два будинки з абсолютно однаковими розмірами навряд чи продаватимуться за однакову ціну, тому що слід враховувати розташування, особливості, декор та вартість утримання.





ЧОГО СЛІД УНИКАТИ

Обговоріть із ріелтором суттєві приховані дефекти й можливість того, що нерухомість є стигматизованою.

Суттєві приховані дефекти — це дефекти, які не можливо виявити під час звичайної перевірки.

Вони включають дефекти, які:

- роблять нерухомість небезпечною або потенційно небезпечною;
- роблять нерухомість непридатною для проживання;
- роблять нерухомість непридатною для цілей покупця (якщо покупець повідомив свого представника або представника продавця про свої цілі).

Згідно із законом, продавці та їхні представники повинні повідомляти потенційним покупцям про відомі суттєві приховані дефекти. Вам слід поговорити з вашим ріелтором щодо форми запиту до RECA щодо експертизи нерухомості. Це може допомогти знайти можливі проблеми щодо стану нерухомості, яку ви хочете придбати.

Ви також можете обговорити з вашим ріелтором можливість того, що нерухомість є стигматизованою, що означає наявності несприятливих якостей або причин, які роблять нерухомість менш привабливою або непривабливою для деяких покупців. Покупці можуть уникати стигматизованої нерухомості з причин, не пов'язаних із фізичним станом чи особливостями. Нерухомість вважають стигматизованою, якщо:

- у будинку сталося самогубство або смерть;
- будинок став місцем важкого злочину;
- адреса нерухомості має набір цифр, який вважається нещасливим;

- існують повідомлення, що в нерухомості є привиди.

Якщо для вас має значення, чи є нерухомість стигматизованою, вам потрібно поговорити про це з вашим ріелтором. Ваш ріелтор повинен поставити конкретні запитання продавцю або представнику продавця. Оскільки властивості стигматизованої нерухомості не є суттєвими прихованими дефектами, продавець не зобов'язаний відповідати на ваші запитання. Але якщо він вирішить відповісти — він повинен робити це чесно. Якщо продавець відмовляється відповідати, вам доведеться вирішити, чи зручно вам продовжувати процес купівлі без цієї інформації.

Повінь стала головною проблемою для багатьох покупців після руйнівних повеней на півдні провінції Альберта у 2013 році. Однак уряд провінції Альберта надає вичерпні карти поширення повеней, на яких вказано території провінції, що розташовані в зоні затоплення, а також ті, що розташовані на межі поширення повені. Для територій у зоні затоплення найбільш висока ймовірність майбутнього затоплення, і власники нерухомості, які вирішили побудувати та/або жити на цих територіях, не матимуть права на допомогу від уряду провінції в разі повені. Для тих, хто живе на межі поширення повені, імовірність майбутнього затоплення є нижчою, але власники однаково повинні захистити свої будинки від повені відповідно до стандартів, що діють у провінції, щоб мати право на допомогу від уряду провінції в разі повені. Розташування земельної ділянки в зоні затоплення та на межі поширення повені також може вплинути на те, які споруди муніципалітет дозволить вам будувати на

цій території. Ваш ріелтор повинен поговорити з вами про небезпеку повеней і показати вам карту поширення повеней для району, де ви збираєтеся купувати нерухомість.

Що ви можете зробити, щоб знайти нерухомість, яка найбільш відповідає вашому запиту:

- запитайте, чи є нерухомість стигматизованою (запитайте конкретно про те, що вас турбує);
- ще раз відвідайте нерухомість, якщо ви зацікавлені, але досі ще не впевнені;
- запитайте про конкретні речі, які ви бачите в будинку й хочете переконатися, що вони перейдуть у вашу власність після купівлі;
- попросіть вашого ріелтора провести детальніший аналіз ділянки, що розглядається, щоб переконатися у відсутності таких проблем, як арешт майна забудовником через борг або обмеження щодо конструкції споруди.

Особливі обставини в пропозиціях із продажу

Ви можете натрапити на пропозиції із зазначенням «як є, де є» або «продаж за рішенням суду чи продаж закладеної під іпотечний кредит нерухомості, що вилучена банком». Це дуже специфічні ситуації, які вам потрібно обговорити з вашим ріелтором.

У пропозиціях «як є, де є» немає гарантії щодо стану нерухомості. Можливо, у такому разі ви не зможете отримати звіт про технічну інвентаризацію об'єкта нерухомості або не матиме доступу для огляду будинку.

Продаж за рішенням суду — це продаж нерухомості під керівництвом і наглядом Суду королівської лави. Закладена під іпотечний кредит нерухомість продається, коли вона переходить до власності кредитора через те, що власник/позичальник не вніс необхідні іпотечні платежі. У таких ситуаціях нерухомість може бути запропонована за ціною, нижчою від очікуваної, але також можуть бути додаткові умови.

Наприклад:

- у випадку квартири в кондомініумі ви можете не мати доступу до документів об'єднання співвласників кондомініуму;
- для вашої покупки може знадобитися схвалення через суд, що може суттєво затягнути справу або навіть може бути винесено рішення не на вашу користь;
- може бути встановлена мінімальна сума застави, яку вам буде потрібно внести негайно;
- у ситуації з купівлею закладеної під іпотечний кредит нерухомості, що продається банком, продаж може бути скасовано в будь-який момент аж до дати набуття права власності.

Потрібно ретельно зважити ці обмеження проти того факту, що така нерухомість може виглядати як вигідна угода.

Конфлікт інтересів

У рідкісних ситуаціях ви можете зіткнутися з конфліктом інтересів. Це виникає, коли існує реальна або очевидна несумісність між інтересами ріелтора й вашими інтересами, зокрема в разі, якщо:

- ви знайшли нерухомість, яку бажаєте придбати, але її продавець є родичем або знайомим вашого ріелтора;
- ви бажаєте придбати нерухомість, якою володіє ваш ріелтор;
- ви знайшли нерухомість, яку бажаєте придбати, але ваш ріелтор також представляє іншого покупця, який хоче придбати цю нерухомість;
- ви знайшли нерухомість, яку бажаєте придбати, але ваш ріелтор також представляє її продавця.

Ріелтори зобов'язані уникати й повідомляти вам про будь-які конфлікти інтересів, щойно вони виникають.

Ріелтори зобов'язані:

- надати вам усі відомості про конфлікт;
- пояснити, чому вони вважають, що є конфлікт чи потенційний конфлікт інтересів;
- описати, як конфлікт впливає на вас;
- радити вам отримати незалежну консультацію.

Посередництво в угодах — це спосіб вирішення конкретного типу конфлікту інтересів, який виникає, коли ваш ріелтор також

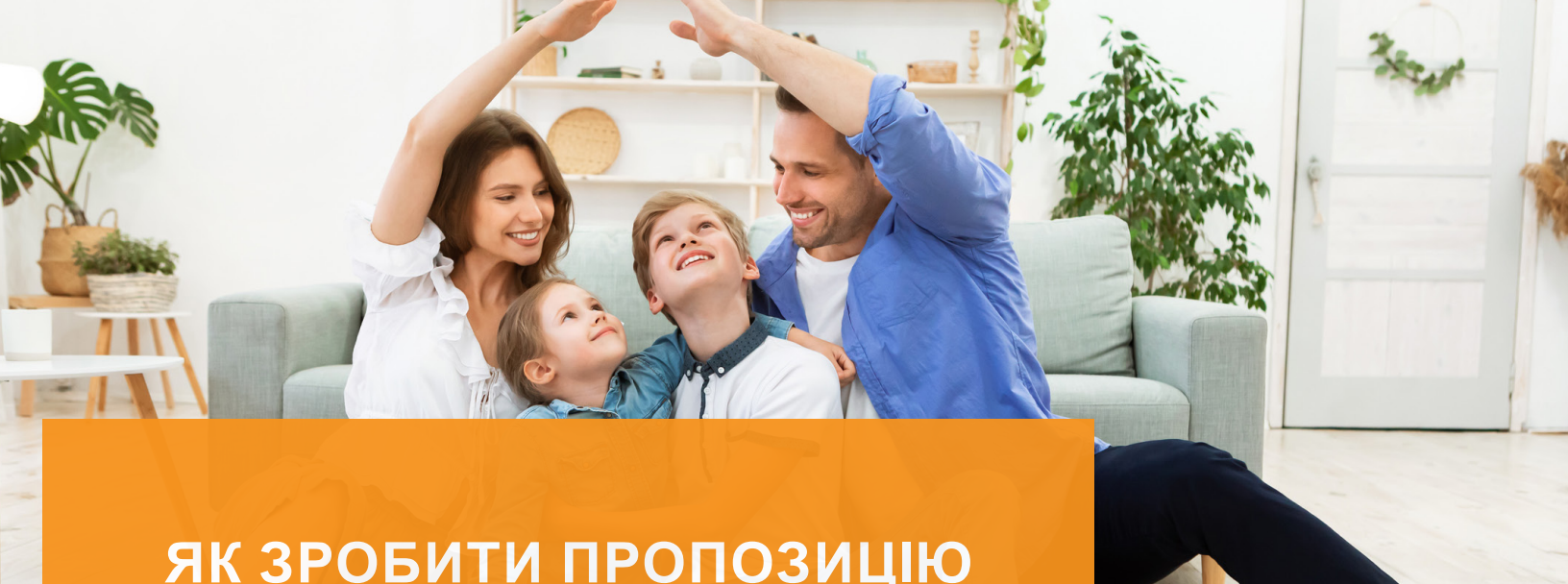
представляє продавця нерухомості, яку ви бажаєте придбати. Це дає змогу вашому ріелтору працювати в одній угоді з вами й клієнтом-продавцем.

У такому разі ваш ріелтор стає фасилітатором угоди й ставиться до вас і продавця однаково, об'єктивно й неупереджено. Ріелтор більше не зобов'язаний виказувати безроздільну лояльність до вас або продавця.

Якщо ви й продавець погоджуєтеся продовжити угоду з посередником, ви повинні підписати форму «Договір про представництво як покупця, так і продавця», яка завершує одноосібне представництво вашого ріелтора в ролі агента для вас і продавця, та встановлює умови нових відносин. Якщо ви або продавець не погоджуєтеся на угоду з посередником, ваш ріелтор запропонує вам інші варіанти. Коли ви дізнаєтеся про конфлікт інтересів, ви вирішуєте, як ви бажаєте діяти далі. Ви можете отримати юридичну консультацію або звернутися до іншого ріелтора.

Якщо ваш ріелтор має конфлікт інтересів, він не може надавати вам послуги без вашої письмової інформованої згоди.





ЯК ЗРОБИТИ ПРОПОЗИЦІЮ

Перш ніж зробити пропозицію, врахуйте наступне:

- Чи знайшов ваш ріелтор детальну інформацію про право власності на майно?
- Чи є звіт про технічну інвентаризацію об'єкта нерухомості з печаткою муніципалітету?
- Чи шукали ви в Інтернеті адресу чи назву кондомініуму?
- Чи проводив ваш представник аналіз історії нерухомості?
- Чи є на будинок гарантія?

Ось кілька способів підготуватися до пропозиції про купівлю:

1. Перевірка титулу власності продавця на володіння об'єктом нерухомості, що показує наступне:

- хто володіє нерухомістю;
- чи зареєстровано за нерухомістю право забудовника на арешт майна боржника чи інші обтяження (що, ймовірно, означає, що існує певний несплачений борг). Наприклад, якщо власник нерухомості робив ремонт і не заплатив компанії, яка була найнята для ремонту, компанія може за деяких обставин подати до суду й накладити арешт на майно для забезпечення платежу. Арешт у цьому разі означає, що компанія має інтерес до нерухомості, доки вона не отримає платіж від власника, і це може вплинути на вашу здатність придбати цю нерухомість.

2. **Права на користування дорогами або права проходу.** Наприклад, якщо комунальна компанія має газопровід, що проходить під вашою земельною ділянкою, ця компанія, імовірно, матиме зареєстроване право на користування, яке гарантує їй доступ до газопроводу й обмежує використання або діяльність, яка б перешкоджала такому доступу або порушувала питання безпеки.
3. **Звіт про технічну інвентаризацію об'єкта нерухомості (RPR)** — це юридичний документ, підготовлений землепорядним органом провінції Альберта, який показує межі будинку й прибудов (споруд) відносно межі ділянки. Це допоможе вам точно визначити, яку нерухомість ви купуєте. Важливо переконатися, що у звіту RPR є докази відповідності вимогам муніципалітету, які підтверджують, що прибудови відповідають муніципальним статутам і нормам. Стандартний договір про представництво вимагає від продавців надавати покупцеві актуальний звіт RPR, якщо покупець не погоджується на інше. У більшості угод кредитор і юрист покупця вимагають наявності актуального звіту RPR для завершення угоди. У разі відсутності звіту RPR обговоріть доступні варіанти з вашим ріелтором та юристом.
4. **Пошукайте інформацію про адресу:** виконайте пошук в Інтернеті щодо

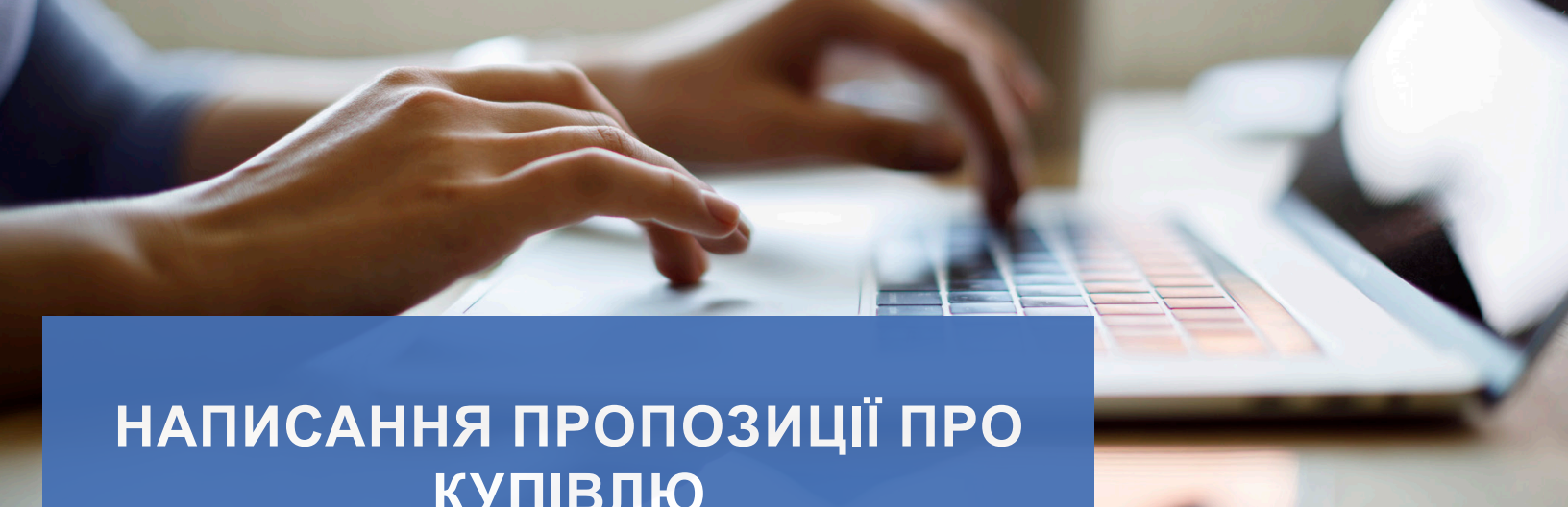
адреси або назви будинку/комплексу кондомініуму (якщо це може бути застосовано). Оскільки продавці не зобов'язані розголошувати факти в разі, якщо нерухомість є стигматизованою, вам потрібно знайти якомога більше інформації, що може вас хвилювати, про минуле об'єкта нерухомості.

5. **Пошукайте в історії пропозицій продажу:** ваш ріелтор може отримати доступ до історії купівлі й продажу об'єкта нерухомості.
6. **Гарантії та заяви:** під час купівлі нового будинку ви матимете певний захист за рахунок програми гарантії на новий будинок. Якщо ви купуєте нерухомість вторинного ринку, гарантія не надається, окрім гарантії, яка може ще діяти з моменту будівництва будинку. У провінції Альберта існує публічний онлайн-реєстр будинків, на які поширюється гарантія,

у якому можна шукати будинки за адресою: <http://homewarranty.alberta.ca/public-registry/>.

Перевірка звіту RPR, запити про можливі властивості стигматизованої нерухомості, перевірка документів об'єднання співвласників кондомініуму й проведення огляду або експертизи будинку можуть допомогти переконатися, що заяви продавця точні, але навіть з усім цим існують обмеження. У разі виникнення проблем із майном у майбутньому, і якщо ви вважаєте, що продавець збрехав або якимось спотворив стан майна, це може швидко стати юридичною проблемою, і вам може знадобитися найняти юриста.





НАПИСАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ ПРО КУПІВЛЮ

Якщо ви задоволені нерухомістю, яку знайшли, і хочете придбати її, настав час написати пропозицію про купівлю. У пропозиції слід зазначити такі пункти:

- 1. Ціна пропозиції** — ваш ріелтор надасть вам інформацію, яка допоможе вам прийняти обґрунтоване рішення про те, яку ціну вам слід запропонувати, включно з переглядом аналогічних продаж (останні продажі подібної нерухомості в тому самому районі) та обговоренням ваших уподобань. Зрештою, ви, як покупець, вирішуєте яку ціну запропонувати.
- 2. Застава** — застава свідчить про те, наскільки серйозно ви налаштовані на купівлю, і вам потрібно мати всю суму застави на момент надсилання пропозиції. Запитайте вашого ріелтора, у якій формі має бути застава. У разі чека або грошового переказу з'ясуйте, кому він повинен бути адресований (зазвичай застава зберігається брокерською компанією продавця відповідно до умов про довірчу власність, викладених у пропозиції про купівлю).
- 3. Умови** — це подробиці договору купівлі-продажу, з якими погоджуються покупець і продавець. Якщо ви включаєте умови в пропозицію про купівлю, і продавець приймає вашу пропозицію про купівлю, він приймає умови, які вказані в пропозиції. Умови зазвичай містять наступне:
 - Дату набуття права власності: зазвичай набуття права власності відбувається близько полудня в день набуття права власності. На цей момент слід очікувати, що попередній власник остаточно звільнить майно.
 - Що включено й не включено: під «що включено» мають на увазі ті речі, які ви бажаєте придбати разом із нерухомістю, зазвичай побутову техніку, системи безпеки тощо. А те «що не включено» — це речі, які ви не бажаєте купувати, наприклад, карнизи для штор або настінний кронштейн для телевізора. Якщо ви бажаєте щось залишити, але ви не впевнені, чи продавець планує теж саме, зазначте це, як те, що включено. Якщо продавець не погодиться, він може зазначити це, як те, що не включено, у своїй зустрічній пропозиції. Списки «що включено» та «що не включено» є предметом переговорів між сторонами. У разі сумнівів детально зазначте це в пропозиції. Наприклад, може бути недостатньо письмово вказати, що ви бажаєте залишити пристрій відкривання дверей гаража. Напишіть, що важливо також додати пульт відкривання дверей гаража. Те саме стосується вбудованих пилососів — зазначте, що слід залишити вбудований пилосос, а також його насадки. Якщо в пропозиції продажу було зазначено щось, що ви бажаєте залишити, не слід покладатися на те, що це було вказано в пропозиції продавця. Спеціально зазначте ці речі у своїй пропозиції, інакше продавець може припустити, що ви не бажаєте купувати ці речі, і демонтувати/забрати їх перед завершенням угоди.
 - Нерухоме майно — це предмети, які ви не можете вилучити з будинку, не завдавши шкоди. Під рухомим майном мається на увазі майно, що можна вилучити з будинку. За відсутності

конкретних пунктів «що включено» або «що не включено», зазначених у пропозиції про купівлю, слід зазначити, що нерухоме майно зазвичай продається разом із будинком, а рухоме — ні.

- Термін дії пропозиції/термін на згоду — вам потрібно визначити дату й час, коли дія вашої пропозиції закінчиться. Рекомендується включити термін дії пропозиції, тому ще це:
 - створює в продавця відчуття невідкладності дій;
 - може спонукати продавця переглянути вашу пропозицію раніше за інших;
 - позбавляє вас від потреби офіційно відкликати пропозицію в якийсь момент у майбутньому.

Якщо вказано занадто короткий термін дії пропозиції, продавцю може не вистачити часу, щоб розглянути вашу пропозицію як слід. Ваш ріелтор може порадити різні стратегії щодо терміну дії вашої пропозиції.

- Огляд перед набуттям права власності — це дає вам змогу разом із ріелтором оглянути майно перед набуттям права власності (зазвичай за день або ввечері напередодні дати набуття права власності). Це може допомогти вам бути впевненими, що нерухомість знаходиться практично в такому самому стані, у якому вона була, коли ви оглядали її, перш ніж зробити пропозицію про купівлю. Якщо ви знайдете якісь зміни в стані нерухомості, ваш ріелтор має пояснити варіанти наступних дій та, імовірно, запропонує зателефонувати вашому юристу.

4. **Вимоги пропозиції:** зазвичай покупці додають вимоги в пропозиції про купівлю, щоб захистити свої інтереси. Ви й продавець повинні виконати будь-які вимоги прийнятої умовної пропозиції, перш ніж договір стане остаточним й обов'язковим.

На вебсайті організації RECA є форма запиту на технічну інспекцію нерухомості, яка містить перелік найпоширеніших звітів або перевірок. Як вимогу у своїй пропозиції про купівлю покупець може вказати задовільні результати таких перевірок.

Усі вимоги повинні мати термін дії. Переконайтеся, що терміни дії надають вам достатньо часу для перевірки/виконання вимог, або щоб визначити, що ви не збираєтеся відмовлятися від вимог. Якщо ви, як покупець, не закриєте вимоги, як виконані, до закінчення терміну їх дії в письмовій формі, договір припиняється, і ви з продавцем більше не будете мати жодних зобов'язань одне перед одним. Якщо ви готові закрити ваші вимоги (коли всі вимоги виконані), ваш ріелтор надасть вам потрібну форму відмови від вимог, після чого договір купівлі-продажу стане остаточним й обов'язковим.

Якщо ви відмовитися від своїх вимог, але не продовжите процес купівлі, ви можете втратити свою заставу й можете переслідуватися згідно із законом. Відмовляйтеся від вимог, лише якщо ви впевнені, що збираєтеся продовжити процес купівлі.

5. **Утримання коштів** — це коли покупець затримує виплату частини суми ціни покупки по завершенню угоди, доки продавець не виконає певні задачі або пункти угоди. Далі наведені поширені причини, з яких покупець може пропонувати утримання:

- Продавець проводить ремонт кімнати в нерухомості, але ремонт ще не завершений. Покупець зазначає утримання в пропозиції про купівлю, щоб гарантувати, що продавець завершить роботи до певної дати.
- Продавець планує замінити дах до дати набуття права власності покупцем. Покупець зазначає утримання в пропозиції про купівлю, щоб гарантувати, що продавець замінить дах за свій рахунок, перш ніж нерухомість перейде у власність покупця.
- Утримання коштів повинно бути офіційно узгоджене між покупцем і продавцем. Покупці не можуть самостійно вирішити утримувати кошти по завершенню угоди внаслідок, того що вони побачили щось, що їм не подобається. Якщо покупець бажає скористатися утриманням

коштів, він повинен додати цей пункт у договір купівлі-продажу, а продавець повинен на це погодитися. Щоб захистити покупця, сума утримання повинна бути більшою, ніж вартість робіт, що виконує продавець.

6. **Повідомлення про згоду:** вам потрібно чітко визначити спосіб, у який має відбуватися спілкування щодо договору між вами й продавцем і/або ріелтором продавця. Стандартний договір купівлі-продажу, який використовується в провінції Альберта, передбачає особисту доставку або повідомлення факсом чи електронною поштою.

Імовірно, після того, як ви подасте пропозицію про купівлю, між вами й продавцем відбудуться певні переговори. Продавець може прямо прийняти або відхилити вашу пропозицію, зробити зустрічну пропозицію або повністю проігнорувати вашу пропозицію.

Якщо продавець прийме вашу пропозицію, вітаємо! Якщо ваша пропозиція про купівлю містила вимоги, ваш ріелтор допоможе вам зробити все, щоб задовольнити ці вимоги.

Якщо продавець відхиляє вашу пропозицію, ви самі вирішуєте, що робити далі. Ви можете надіслати новий варіант пропозиції про покупку або шукати іншу нерухомість.

Якщо продавець надає зустрічну пропозицію, уважно перегляньте її положення та вимоги. Імовірно, зустрічна пропозиція може містити іншу ціну продажу, але продавець також може вказати іншу дату набуття права власності, що включено/не включено, положення чи вимоги. Якщо ви бажаєте прийняти зустрічну пропозицію продавця, обов'язково перегляньте всі пункти цієї пропозиції. У разі, якщо ви бажаєте щось змінити, ви подаєте продавцю ще одну зустрічну пропозицію, а не просто приймаєте його зустрічну пропозицію.

Продавець може просто проігнорувати вашу пропозицію про купівлю. У цьому разі вам потрібно вирішити, чи бажаєте ви направити продавцю нову пропозицію про купівлю або шукати іншу нерухомість. Якщо ви не вказали дату закінчення терміну дії в пропозиції про купівлю, а продавець не відповів на вашу

пропозицію, переконайтеся, що ви попросили вашого ріелтора офіційно відкликати вашу пропозицію, перш ніж писати пропозицію про купівлю іншої нерухомості.

7. **Декілька одночасних пропозицій про купівлю:** у такий ситуації декілька покупців одночасно надсилають пропозиції про купівлю одного об'єкта нерухомості. Саме продавець визначає деталі процесу, зокрема, чи бажає він розповісти потенційним покупцям про ситуацію з кількома пропозиціями. Якщо продавець розповідає, що існує ситуація з кількома пропозиціями, ваш ріелтор мусить:
- розповісти вам про ситуацію з кількома пропозиціями про купівлю;
 - розповісти вам про варіанти дій продавця;
 - спробувати бути присутнім особисто під час подачі пропозицій;
 - розповісти вам про ваші варіанти дій, що включає наступне: підвищити ціну, вказану у вашій пропозиції про купівлю, до її представлення продавцю;
 - залишити пропозицію як є;
 - відкликати пропозицію;
 - переглянути нерухоме й рухоме майно, умови й вимоги пропозиції;
 - порадити щодо інших дій, які можуть покращити вашу позицію, зокрема:
 - додання/видалення умови або вимоги, що змусить продавця прийняти пропозицію під час подання (інакше пропозицію буде відкликано);
 - додання вимоги про те, щоб продавець не повідомляв ціну й умови іншим покупцям (інакше пропозицію буде відкликано).

Ситуації з кількома пропозиціями про купівлю не є рідкістю, особливо в умовах «ринку продавців». Якщо ви маєте умови «ринку продавців», подумайте про наступне:

- наскільки вищу ціну ви готові заплатити;
- які пункти чи вимоги пропозиції, якщо такі є, ви бажаєте видалити, і які ви готові видалити першими;
- чи готові ви змінити дату набуття права власності на більш вигідну для продавця.

Ваш ріелтор допоможе вам вибрати найпривабливіший варіант.

8. **Завершення купівлі:** якщо ваша прийнята пропозиція була з умовами, вам потрібно виконати всі вимоги. Загальні вимоги покупця:

- **Фінансування:** якщо ви включили вимогу фінансування, вам потрібно підтвердити наявність у вас фінансування, перш ніж закрити цю вимогу як виконану. Попередня оцінка або попереднє схвалення не є підтвердженням фінансування. Перш ніж закрити вимогу фінансування як виконану, вашому кредитору (або іпотечному брокеру, за наявності) знадобляться документи, пов'язані саме з нерухомістю, яку ви купуєте. Імовірно, знадобляться такі документи:
 - копія вашої прийнятої пропозиції про купівлю;
 - пропозиція продажу нерухомості, яку ви купуєте;
 - копія звіту про технічну інвентаризацію об'єкта нерухомості для
 - нерухомості, що купується (для односімейних будинків або окремо розташованих кондомініумів);
 - поточне право на власність для нерухомості.

Компанія, що надає фінансування, проведе власну перевірку, щоб переконатися, що нерухомість коштує стільки, скільки ви за неї платите. Це захищає інвестиції кредитора, але також є важливим заходом для уникнення шахрайських транзакцій. Кредитор може організувати власну оцінку нерухомості. На всі ці дії потрібен час, тому важливо приділити достатньо часу для виконання вимог у вашій пропозиції про купівлю.

Якщо ваш фінансовий стан змінився після попереднього схвалення або попередньої оцінки, кредитор може не надати фінансування. Постарайтеся зберегти свій фінансовий стан на одному рівні в процесі купівлі будинку. А саме — не слід змінювати місце роботи чи брати додаткові кредити (на транспортні засоби тощо). Так само, якщо між відмовою від умов і набуттям власності майна пройшов тривалий час, ваш кредитор, імовірно, ще раз перегляне вашу купівлю та іпотеку, перш ніж передавати кошти. Якщо в цей час ваш фінансовий стан змінився, у вас можуть виникнути проблеми з отриманням іпотеки. Поговоріть із вашим іпотечним брокером



для отримання додаткової інформації. Обов'язково уважно перегляньте іпотечне зобов'язання. Кредитори іноді включають додаткові умови в таке зобов'язання. Якщо ваш кредитор вказав додаткові умови, уважно поміркуйте, чи готові ви закрити вимогу фінансування як виконану в пропозиції про купівлю.

Експертиза нерухомості: якщо ви включили вимогу перевірки будинку в пропозицію про купівлю, настав час найняти інспектора нерухомості. Інспектори нерухомості в провінції Альберта повинні мати відповідну ліцензію, що видана Міністерством послуг провінції Альберта й службою з дебіюкратизації. Експертиза нерухомості — це висновок про стан майна на основі неінвазивного обстеження особливостей і компонентів майна. Ви можете попросити ріелтора, а також друзів і родичів, порекомендувати кваліфікованих інспекторів нерухомості. Переконайтеся, що термін для виконання вимог пропозиції про купівлю дає вам достатньо часу, щоб провести експертизу нерухомості. Після того, як ваш інспектор нерухомості завершить перевірку, він надасть вам письмовий звіт про свої висновки. Інспектор нерухомості не може проводити інвазивне обстеження майна і його відповідальність під час перевірки обмежена. Звіт дасть вам уявлення про стан кількох основних компонентів, які зазвичай включають електрику, опалення/кондиціонування повітря, дах і фундамент. Інспектор нерухомості також намагатиметься визначити, чи є проблеми з вологістю, але оцінка має ґрунтуватися на тому, що є видимим, а не абсолютним. Навіть у

відносно нових будинках нерідко експертиза будинку виявляє проблеми. Деякі з проблем бувають незначними, тоді як інші можуть бути більш значними. Поговоріть про звіт з інспектором нерухомості та з вашим ріелтором. Більшість положень про експертизу говорять про те, що результати перевірки повинні бути задовільні для покупця. Однак ви можете вказати суму в доларах у пункті вимоги експертизи нерухомості. Якщо експертиза нерухомості виявить проблеми, на усунення яких буде потрібно більше грошей, ніж сума, зазначена в пункті вимоги, можливо, ви не будете готові закрити вимогу експертизи нерухомості як виконану, принаймні без подальших переговорів із продавцем щодо ціни.

Пам'ятайте, якщо ви включаєте експертизу нерухомості як вимогу, ця вимога передбачає лише експертизу нерухомості ліцензованим інспектором. Якщо ви бажаєте провести додаткові перевірки й бажаєте, щоб купівля залежала від задовільності цих перевірок, вам потрібно включити їх у договір. Наприклад, якщо продавець з'єднав кухню з вітальнею, усунувши стіну, ви можете попросити інженера-конструктора перевірити стабільність споруди після робіт, що були виконані продавцем. Звичайна експертиза будинку не дозволить цього зробити. Поговоріть із вашим ріелтором щодо будь-яких інших перевірок, результати яких обґрунтують купівлю. Вирішіть, які проблеми для вас є прийнятними, а що може спонукати вас не закрити вимоги пропозиції про купівлю як виконані. Якщо ви бажаєте продовжити процес купівлі, обговоріть це з вашим ріелтором. Продавець може (але не зобов'язаний) запропонувати компенсацію, щоб пом'якшити серйозність проблем, які було виявлено в ході експертизи нерухомості.

Розгляд документів об'єднання співвласників кондомініуму: якщо ви купуєте квартиру в кондомініумі, ви, імовірно, включите вимогу перевірки документів об'єднання співвласників кондомініуму. Документи об'єднання співвласників кондомініуму стосуються діяльності об'єднання співвласників.

Коли ви купуєте квартиру в кондомініумі, ви отримуєте долю в об'єднанні співвласників, спільну власність і спільну відповідальність.

Важливо переконатися, що об'єднання співвласників кондомініуму є фінансово стабільним і добре керованим, а майно належно обслуговується. Продавець зобов'язаний надати вам ряд документів об'єднання співвласників кондомініуму. Вони повинні включати наступне (не обмежуючись):

- кошторис поточних витрат і графік зборів;
- поточний балансовий звіт;
- останні перевірені фінансові звіти;
- дослідження та план використання резервного фонду;
- зареєстровані статутні документи;
- протоколи засідань загальних зборів;
- шість місяців протоколів засідань правління;
- страховий сертифікат;
- угоду про управління;
- звіт про натяг кабелів (за наявності);
- будь-які вікові обмеження;
- інженерні звіти;
- подробиці облаштування паркування;
- зареєстрований план кондомініуму;
- пропозицію продажу;
- пропозицію про купівлю.

Деякі ріелтори за певну плату проведуть цю перевірку, нададуть короткий виклад документів і визначать питання, які можуть вас занепокоїти. Така перевірка може виявити фінансові труднощі, не відповідність статуту (наприклад, стосовно обмежень щодо розміру, кількості чи типу домашніх тварин) або необхідність проведення реконструкції/ремонту. Ви можете попросити ріелтора, а також друзів і родичів, порекомендувати кваліфікованих спеціалістів із перевірки документації кондомініумів. У такому разі спеціаліст має обговорити з вами свої висновки, виділяючи ті речі, що викликають занепокоєння. Виходячи з цього, ви можете вирішити, чи згодні ви закрити вимогу перевірки документів кондомініуму як виконану й продовжити процес купівлі.

Коли ви купуєте квартиру в кондомініумі, ви купуєте не просто місце для проживання, ви фактично купуєте долю в корпорації (об'єднанні співвласників). Фінансовий стан об'єднання співвласників може вплинути на вартість вашої квартири й ваші майбутні витрати. Перегляд документації об'єднання співвласників кондомініуму допоможе вам вирішити, чи є придбання квартири в певному

SOLD

кондомініумі фінансово обґрунтованим рішенням. Водночас слід переконатися, що обрана квартира є саме тим, що ви шукаєте, і що вона служитиме вашим цілям як місце проживання, а також, що ви задоволені тим, як здійснює керівництво об'єднання співвласників.

Хоча неможливо надати вичерпний список тривожних ознак, які можна виявити в документах об'єднання співвласників кондомініуму, далі наводиться кілька прикладів:

- відсутність досліджень використання резервного фонду — об'єднання співвласників кондомініумів зобов'язані проводити дослідження та планувати використання резервного фонду кожні 5 років;
- у протоколі засідання правління обговорюється проблема з підтопленням в кількох підвалах у межах забудови;
- існує кілька судових позовів проти об'єднання співвласників кондомініуму, які не вирішено.

Кредитор може вагатися щодо фінансування іпотеки для купівлі квартири в кондомініумі, який має такі ознаки. Фактично, деякі кредитори передбачають як умову фінансування те, що вони перевіряють документи об'єднання співвласників кондомініуму або запрошують свого юриста переглянути цю документацію, щоб оцінити ризики.

Як покупцю вам слід попросити від продавця (власника) надати сертифікат про естопель. Об'єднання співвласників кондомініуму видає сертифікат про естопель, щоб показати, чи поточний власник квартири заборгував об'єднанню співвласників гроші (тобто плати на утримання кондомініуму, спеціальні збори). Якщо об'єднання співвласників видає сертифікат про естопель, яке показує, що продавець/поточний власник квартири не має боргів перед об'єднанням співвласників, то об'єднання співвласників не може пізніше

вимагати від покупця/нового власника сплатити гроші, які заборгував колишній власник. Якщо сертифікат про естопель показує, що поточний власник має борг, вам потрібно поговорити з юристом.

У разі виконання вимог пропозиції: якщо ваші умови виконано, і ви готові продовжити процес купівлі, ваш ріелтор надасть вам потрібну форму відмови від вимог. Після того, як ви виконаєте вимоги пропозиції, вам потрібно буде найняти юриста з нерухомості, який підготує потрібну юридичну документацію. Деякі юристи стягують погодинну оплату, тоді як інші (особливо з питань нерухомості) стягують фіксовану оплату. Ім'я та контактну інформацію вашого юриста вам потрібно буде надати вашому ріелтору, а також кредитору/іпотечному брокеру, і навпаки. Якщо ви не відмовляєтеся від усіх вимог, прийнята вами пропозиція про купівлю стає недійсною. У такому разі продавець не має жодних подальших зобов'язань перед вами, а ви не маєте жодних інших зобов'язань перед продавцем. У якийсь момент, імовірно, усього за кілька днів до дати набуття власності, вам доведеться зустрітися з юристом. Ваш юрист разом із вами ознайомиться з юридичними документами, включно зі звітом RPR і документом, що підтверджує право власності. Ваш юрист висвітлить будь-які можливі обмеження чи застереження, зареєстровані щодо нерухомості, обговорить виплати й витрати на завершення угоди, а також попросить вас підписати документи про передачу права власності вам після того, як він перерахує продавцю кошти за купівлю. На зустрічі з юристом вам потрібно мати посвідчення особи з фотографією. Деякі юристи вимагають два документи, що посвідчують особу, що може включати паспорт, водійські права та/або кредитну картку. Запитайте юриста, які саме ідентифікаційні документи він приймає. Ви також повинні мати підтвердження страхування для вашого нового будинку.



СТРАХУВАННЯ ТИТУЛУ ВЛАСНОСТІ

Ваш юрист також має обговорити з вами страхування титулу власності. Страхування титулу власності працює як стандартний страховий поліс і захищає у разі виявлення прихованих дефектів у застрахованому майні в майбутньому. Це форма страхування відшкодування заставного майна. Це страхування покриває втрату інтересу до власності через юридичні дефекти.

Існує два види страхування титулу власності:

- Страхувальний поліс кредитора щодо титулу власності, який зазвичай оплачує позичальник, призначений виключно для іпотечного кредитора. Ваш кредитор може вимагати страхування титулу власності, і ви, як покупець, повинні будете за нього заплатити. Це робиться виключно на користь кредитора.
- Страхування титулу власності власника — це окремий поліс, за яким або покупець, або продавець сплачує страхові внески для захисту права власності покупця на нерухомість. Це страхування титулу власності може стосуватися покриття проблем, пов'язаних та не пов'язаних із правом власності. Наприклад, страхування титулу власності може покривати майбутнє шахрайство, пов'язане з правом власності (тобто, якщо через шахрайські операції та документи хтось втрачає право власності на майно, яким він законно володіє, страхування титулу власності може допомогти повернути право власності).

Страхування титулу власності також може забезпечити «покриття прогалін» для покупців і позичальників, що захищає їхні інтереси під час завершення угоди. Між поданням документа про передачу земельної ділянки та/або іпотечного документа до Управління з прав власності на землю та реєстрацією цих прав власності часто проходить кілька днів. Юристи не можуть передавати іпотечні кошти продавцеві, доки реєстрація не буде завершена, та для титулу власності не вказано жодних проміжних реєстрацій. Позичальник може швидко оформити поліс страхування титулу власності, і він набуває чинності з дати видачі. Він підтверджує стан титулу власності на дату реєстрації права власності на земельну ділянку (купівля нерухомості) або кредитного документа (іпотечної угоди). Ваш юрист може поговорити з вами про те, чи вважає він необхідним для вас такий тип страхування титулу власності.

Крім гонорарів юриста й витрат на страхування титулу власності (якщо такі є), вам також може знадобитися сплатити інші витрати на завершення угоди, включно з коригуванням податку на нерухомість. Через те, як працюють податки на нерухомість, вам може знадобитися відшкодувати продавцю частину податків на нерухомість, які він сплатив муніципалітету в поточному році. Ваш юрист може надати вам більше інформації про ці витрати. Поговоріть із вашим ріелтором про поточні

умови ринку й витрати, які вам слід очікувати.

Зазвичай набуття права власності (вам передають ключі) відбувається близько полудня в день набуття права власності. Якщо ви включили огляд перед набуттям права власності як умову у своїй пропозиції про купівлю, ваш ріелтор організує це разом із представником продавця. Під час огляду перед набуттям права власності важливо переконатися, що майно перебуває в тому самому стані, у якому воно було, коли ви подали пропозицію про купівлю. Усе нерухоме майно має бути на місці, як і будь-які додаткові речі зі списку «що включено», які ви вказали у вашій пропозиції про купівлю. Техніка також має бути в тому стані, у якому вона була, коли ви подали пропозицію про купівлю. Стосовно чистоти — слід очікувати, що майно буде в такому самому стані, як і в попередньому огляді, але немає вимог від продавця прибирати майно за певним стандартом.

Якщо після того, як ви заволоділи майном, ви виявите, що майно не в такому ж стані або якщо щось було вивезено, вам потрібно зателефонувати вашому юристу, оскільки це є юридичним конфліктом між вами й продавцем. До моменту, коли ви отримаєте ключі, гроші будуть зазвичай перераховані продавцю. Ваш ріелтор може спробувати обговорити виявленні питання з агентом продавця, але якщо питання не вирішуються в такий спосіб, що задовольняє вас, єдиним виходом є поговорити з вашим юристом.

Як діяти в малоймовірному випадку, якщо у вас виникнуть проблеми з послугами вашого ріелтора або агента продавця?

Якщо проблема пов'язана з вашим ріелтором, першим кроком має бути зв'язатися з його брокером. Брокер несе відповідальність за ріелторів, зареєстрованих у брокерській компанії. Брокер може пояснити поведінку ріелтора або знайти спосіб вирішити вашу проблему.

Якщо ви не вважаєте, що брокер задовільно вирішив ваші проблеми, наступним кроком має бути зв'язатися з організацією RECA.

Як орган уряду провінції Альберта щодо брокерських послуг із нерухомості, іпотечних брокерів, управління майном і видачі ліцензій на управління кондомініумами, організація RECA віддана інтересам суспільства. Організація RECA встановлює, регулює та забезпечує дотримання стандартів фахівцями в галузі нерухомості, що сприяє підтримці стану галузі й захищає споживачів.

Якщо споживач вважає, що його ріелтор поведився неадекватно, він може подати скаргу в RECA. Першим кроком RECA є розгляд скарги, щоб визначити, чи підпадає вона під юрисдикцію організації та чи є достатньо доказів протиправних дій. Якщо таке підтверджується, організація RECA почне офіційний процес перевірки поведінки (розслідування).

Якщо буде визначено порушення, організація може накласти фінансовий штраф на ріелтора й застосувати інші форми дисциплінарного стягнення, але не зможе отримати для вас жодної компенсації. Щоб отримати компенсацію, потрібно звернутися до суду чи до Фонду захисту прав споживачів. Звернутися до Фонду захисту прав споживачів можна в разі, якщо ви постраждали від шахрайства чи зловживання довірою, або якщо ріелтор не виплатив або не врахував гроші, що перебувають у довірчій власності.

Додатковим захистом для споживачів є страхування від помилок і упущень (E&O). Страхування E&O — це страхування відповідальності бізнесу, призначене для покриття збитків, спричинених помилками, упущеннями й недбалістю фахівців, ліцензованих RECA, що сталися під час надання послуг цими фахівцями. Усі ліцензовані ріелтори, іпотечні брокери й фахівці з оцінки нерухомості в провінції Альберта мають певну форму страхування E&O, яка забезпечує додатковий захист споживачів.

Для отримання додаткової інформації про всі аспекти діяльності організації RECA відвідайте вебсайт www.reca.ca.

CONNECT WITH US



202, 1506 11 Avenue SW,
Calgary, AB T3C 0M9



Phone (403) 228-2954
Toll-free 1-888-425-2754
Fax (403) 228-3065



www.reca.ca



info@reca.ca



[@RECA](https://twitter.com/RECA)