

# ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

Лизинг, или Владение  
недвижимостью



Вы должны планировать покупку дома в течение примерно 6 месяцев до момента до фактического переезда.

1. Приведите свои финансы в порядок.
  - Убедитесь, что файл вашего кредитного бюро является точным. Запрашивайте любые обновления или исправления по мере необходимости.
  - Оцените все ваши ожидаемые ежемесячные расходы на жилье.
  - Настройте свой бюджет, чтобы соответствовать ожидаемым затратам.
2. Сделайте предварительный отбор на ипотеку.
  - Найдите лучшие цены.
  - Оцените доступность.
  - Проконсультируйтесь с несколькими кредиторами и ипотечными брокерами.
3. Ищите дом онлайн и лично.
4. Согласитесь на условия с продавцом.
  - Обсудите цену с продавцом и дайте продавцу реальные деньги.
  - Попросите своего адвоката обсудить с вами договор купли-продажи.
  - Подпишите договор купли-продажи.
  - Проверьте со специалистом.
5. Получите ипотечный кредит. Определитесь с лучшим типом ипотечного кредита для вас.
  - Официально подайте заявку на ипотеку от желаемого кредитора.
  - Рассмотрите возможность фиксации процентной ставки, если ставки могут подняться до закрытия.
  - Найдите адвоката, который поможет вам подписать контракт и добросовестно оценит затраты на закрытие.
6. Подготовьтесь к закрытию.
  - Активируйте все утилиты.
7. Посетите закрытие.
  - Исправьте любые ошибки в договоре или единой расчетной ведомости.
  - Подпишите свое имя.
  - Празднуйте!

В этот момент заемщик может искать кредитора на субстандартном рынке, который обслуживает заявителей с более высоким риском и низким кредитным рейтингом. Заемщики, которые размещены на этом рынке, часто счастливы получить кредит. Тем не менее, такие кредиты имеют более высокие процентные ставки, которые могут привести к трудностям с погашением в будущем. Поэтому людям с низким кредитным рейтингом может быть лучше подождать и нарастить свои баллы, прежде чем подавать заявку на обычную ипотеку.

Используйте услуги риэлтора, который поможет вам взглянуть на недвижимость. Брокер по недвижимости (агент) – это лицо, получившее лицензию от штата на платную консультацию и помощь покупателям или продавцам недвижимости. Брокеры по недвижимости, являющиеся членами Национальной ассоциации риэлторов, часто используют зарегистрированный товарный знак Realtor.

Практически любой агент может показать вам жилье, которое указано в списке от риэлторской фирмы. Важно отметить, покупатели должны понимать, что агент по недвижимости может играть различные роли.

Листинговым агентом является сторона, с которой продавец подписывает листинговое соглашение. Листинговые агенты рекламируют недвижимость, показывают ее потенциальным покупателям и помогают продавцу в переговорах. Они получают комиссию, когда дом продается, и обязаны продавцу безраздельной лояльностью.

Агент продавца является представителем покупателя. Торговый агент (также агент покупателя) в основном имеет дело с покупателями жилья, обычно выставляя на продажу только несколько домов. Они также продают дома, которые были размещены в службе множественного листинга, через агентов листинга. Этот человек выступает в качестве представителя покупателя в переговорах и сделках с недвижимостью.

Брокеры обычно получают комиссию от 6 до 7 процентов от продажной цены дома. Продавец, а не покупатель, обычно платит эту комиссию. Комиссии распределяются между агентом по листингу и агентом по продажам, который представляет покупателя. Часть комиссий агентов затем идет в брокерскую фирму, на которую они работают. Две трети брокеров признают, что они договариваются о своих комиссиях, по крайней мере, половину времени, а половина брокеров говорят, что они обычно взимают комиссию в 4



процента. Таким образом, комиссии являются предметом переговоров и доступны для клиентов, которые спрашивают о них.

После получения ипотеки вы еще не закончили сделку. Конечно, вы захотите выполнить все обычные задачи, связанные с переездом: уведомление о смене адреса (особенно для кредиторов по студенческим кредитам), наем транспортной компании и отключение коммунальных услуг в вашем старом месте жительства. Однако есть два очень важных дополнительных шага, которые могут сэкономить вам тысячи долларов и много головной боли.

Наймите домашнего инспектора. Он является лицензированным или сертифицированным инспектором, и должен искать заражение термитами, древесную гниль, плесень, а также исследовать общее состояние дома, включая отопление / охлаждение, водопровод и электричество. Вы должны заплатить инспектору самостоятельно (обычно от 250 до 350 долларов). Вы хотите, чтобы независимый человек, который имеет высокую квалификацию, заботился о ваших интересах. Если инспектор обнаружит проблемы, вы можете потребовать, чтобы продавец исправил то, что нужно исправить, прежде чем купить дом, или вы можете договориться с продавцом о корректировке покупной цены дома, или использовать этот пункт на случай непредвиденных обстоятельств, чтобы отказаться от сделки.

Наймите квалифицированного адвоката, смету, заключительное раскрытие информации и единый расчетный отчет, который описывает все ваши предварительные и ежемесячные расходы на покупку жилья. Нанимайте адвоката для проверки этих цифр и вашего договора купли-продажи, чтобы убедиться, что все в порядке, деньги потрачены не зря. Многие из заключительных расходов являются предметом переговоров, и ваш адвокат может посоветовать, как свести эти расходы к минимуму. Крайне важно, чтобы вы наняли адвоката, имеющего большой опыт в подобных сделках. Некоторые несчастные покупатели заложенной недвижимости позже обнаружили серьезные дефекты, а также претензии к дому.

Ипотечные кредиты на жилье амортизируются. Амортизация – это процесс постепенного погашения ипотеки через серию периодических платежей кредитору, при этом часть каждого платежа идет в счет основной суммы, а другая часть – в счет процентов к получению. Математика покупки дома показывает, как рассчитываются платежи по кредиту и как уменьшается доля каждого ежемесячного платежа, направляемая на проценты, что приводит к увеличению доли, направляемой на основную сумму, с каждым последующим платежом. Обычные ипотеки и ипотеки с регулируемой ставкой являются наиболее распространенными типами жилищных кредитов.

При продаже дома целесообразно учитывать плюсы и минусы листинга у брокера по недвижимости, а не продавать дом самостоятельно.

1. Аренда против покупки. В чем вы видите преимущества и недостатки аренды или покупки жилья в настоящее время? Как ваши желания могут измениться в будущем, например, через пять лет?

2. В первые годы стандартного 30-летнего ипотечного кредита всего лишь 10 процентов ежемесячного платежа фактически идут на погашение долга. В результате, для того, чтобы сальдо ссуды уменьшилось до значительной степени, требуется много-много лет.

В нашей стране работают две квазигосударственные корпорации: АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (<https://hcsbk.kz>) и АО ИО «Казахстанская Ипотечная компания» (<https://kmc.kz>), которые помогают в приобретении жилья через оформление льготного ипотечного кредита.

АО «Жилстройсбербанк Казахстана» является единственным банком в стране, реализующим систему жилищных строительных сбережений. Система ЖСС направлена на улучшение жилищных условий населения через привлечение денег вкладчиков в жилищные строительные депозиты и предоставления им жилищных займов.

На текущий момент международными рейтинговыми агентствами АО «Жилстройсбербанк Казахстана» присвоены следующие рейтинги. В соответствии с кредитным заключением Fitch Ratings от 20.04.2018 г.

Долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) в национальной валюте	BBB-	Прогноз «Стабильный»
Краткосрочный РДЭ в национальной валюте	F3	Прогноз «Стабильный»

В соответствии с кредитным заключением Moody's от 11.07.2018 г.

Долгосрочный рейтинг по депозитам в национальной валюте	Baa3	Прогноз «Стабильный»
---	------	----------------------



Краткосрочный рейтинг по депозитам в национальной валюте	Prime-3	Прогноз «Стабильный»
Базовая оценка кредитоспособности (BCA)	Ba2	Прогноз «Стабильный»

Ключевыми задачами АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания» в рамках реализации миссии по повышению доступности жилья гражданам Республики Казахстан являются:

- стимулирование развития ипотечного рынка;
- достижение показателей, установленных государственными программами по направлениям АО «ИО «КИК»;
- повышение эффективности деятельности АО «ИО «КИК».