

## Какво е необходимо да знаете за покупката на недвижим имот?

### **1. Определяне на характеристики на търсения имот**

Характеристиките на един имот са многобройни и изискват внимателно осмисляне. Нужно е да знаете, кои са характеристиките, с които няма да направите компромис и тези, които не са толкова важни за Вас. Основните от тях са: район, местоположение, площ, етажност, тип на строителството, изложение, вътрешно разпределение, панорама, заобикаляща инфраструктура и други. Ако не сте наясно, с кои характеристики можете или не можете да направите компромис, съществува вероятност да се лутате в търсене на несъществуващ имот и да изпуснете най-подходящите предложения.

### **2. Намиране на средства за финансиране на покупката**

Средствата за покупка са другото много важно условие, за да се сдобиете с желания имот. Вариантите 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 процес. **Вашият агент-консултант би трябвало да познава и разполага с условията за ипотечно кредитиране на повечето банки и по този начин, да Ви спести времето и усилията по проучването им. Тази информация е много ценна, трудно събираема, трудно сравнима, трудно анализируема и затова бъдете предпазливи и се доверявайте само на професионално подготвени консултанти.** Запомнете: осигуряването на средства за покупка е добре да предшества процесът на избор на имот, в противен случай има вероятност да загубите своето и на много други хора време.

### **3. Извършване на огледи и избор на имот**

Организирането на огледи изглежда един от най-лесните моменти при покупката на имот. Потенциалните купувачи имат на разположение не малко източници на информация за предлаганите на пазара имоти - вестници, списания, специализирани сайтове и др. Трябва да знаете, че в медиите се рекламира само една 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 изходна база данни от имоти.

Добре е да знаете, че в частните обяви за продажба на имоти не винаги цените са съобразени с пазарните условия и в някои случаи са силно завишени. **След консултация с посредник и участието му в преговори, е възможно да постигнете по-добра цена и условия на сделката.**

След като сте изяснили характеристиките на желаните от Вас имоти е ред да се организират огледи. 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 описанието си, в някои случаи има и много подвеждаща информация. Необходимо е да имате познания, за да оглеждате и забележите скритите недостатъци. **След консултация за състоянието на пазара посредникът подпомага уточняването на търсенето Ви, селектира и избира най-подходящите оферти за Вас.**

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 със строителни книжа, срокове за изпълнение и степен на завършеност. Най-важното, за което трябва да внимавате е сигурността на сделката – обременени с тежести имоти, кредитна задлъжнялост на строители, идеална съсобственост и претенции на трети лица. Купувачът не винаги има нужните компетенции и информация, за да се увери в това преди сключването на сделката

и лесно може да бъде подведен, ако не е достатъчно информиран. **Гарантирането на сигурността на сделката е едно от основните задължения на брокерите и Вие задължително трябва да го изисквате, ако ползвате техните услуги.**

#### ***4. Водене на търговски преговори***

За да постигнете желаните от Вас условия, които се различават от първоначалната оферта, но е възможно да се договорят (намаление на цената, разсрочване на плащането и др.), трябва да притежавате добри умения за преговори, за да защитите Вашия интерес. **Консултант-брокерът би трябвало да познава в детайли историята на имота и на собствеността, както и да направи обективна преценка за постигане на споразумение в полза на клиента си. Участието на професионалист в преговорите, може да спомогне за достигането на желаните резултати и да защити Вашите интереси.**

#### ***5. Предварителен договор за покупко-продажба***

След като всички условия бъдат договорени, следва сключването на предварителен договор между купувача и продавача, който определя правата и задълженията на страните. Купувачът заплаща на Продавача капаро, което обичайно е 10% от продажната цена на имота. Продавачът се задължава да прехвърли собствеността, а купувачът да заплати останалата част от продажната цена в срокове и по начин определен в предварителния договор. Внимателно преглеждайте предварителния договор, той е важен за Вас документ. Необходимо е всички договорени условия между страните, неустойки при неизпълнение, срокове, и допълнителни документи, които страните се задължават да набавят до сключването на окончателния договор, да бъдат прецизно записани в предварителния договор. Заплащането на разходите по прехвърлянето на имота се договарят в предварителния договор, като обикновено се поделят между страните.

#### ***6. Окончателен договор – Нотариален акт.***

Българското законодателство предполага окончателния договор за покупко-продажба да бъде сключен в формата на нотариален акт пред нотариус. Обикновено в Акта продавачът декларира, че е получил цялата продажна цена, освен в случаите, когато сделката е с ипотека или друг начин на разсрочване на плащането. Собствеността се прехвърля в момента на подписване на нотариалния акт от лицата (собственик и купувач) и нотариуса. Българското законодателство изисква заплащането на продажната цена да се извършва задължително по банков път, освен в случаите, когато продажната цена е по-ниска от 15 000лв., Заплащането на разходите се извършва в деня на сделката, както следва:

- Местен данък – определя се от местните власти и варира от 0.1 до 3% от продажната цена;
- Нотариална такса – определя се съгласно [Тарифата за нотариални такси](#) към Закона за нотариусите и Нотариалната дейност
- Такса вписване в Агенция по вписванията – 0.1% от продажната цена.

Нотариусът е задължен да впише нотариалния акт в Агенция по вписванията, в деня на подписването му. Едва тогава Нотариалния акт става публичен и има тежест по отношение на трети лица.