

Маркетинговый отчет по покупке недвижимости в Австралии



По двум важнейшим показателям, связанным с покупкой недвижимости – прозрачности и надежности существующей в стране схемы оформления владения землей (система Torrens) и юридическим нормам защиты интересов покупателя, Австралия входит в десятку мировых лидеров (по оценке Property Right Alliance за 2013 г. – 7-е место в мире, впереди Великобритании, Германии и США). Здесь есть развитая система риэлтерских агентств и различные ипотечные программы (Mortgage). Здесь нет земельного обмана, «кинутых» дольщиков и не сданных объектов – об этом заботится закон.

Однако не стоит обольщаться. При всех этих благах покупателю нужен свой агент. Дело в том, что риэлтор или агент девелопера защищают интересы продавца; чиновника, как известно, интересует только его зарплата. Проблемы, которые могут возникнуть у покупателя недвижимости, не имеющего своего агента, включают (это не исчерпывающий список, жизнь может подкинуть и другие проблемы):

- переплата продавцу (данный объект можно было купить дешевле);
- не самый выгодный покупателю Mortgage (у банка можно было выторговать лучшие условия);
- неправильная оценка технического состояния объекта (что может потребовать значительных инвестиций для исправления неполадок, или быть неисправимо вообще);
- неправильная оценка обременений (они называются в австралийских контрактах сделок с недвижимостью Encumbrances и Easements).

Квалифицированный агент на объекте средней рыночной стоимости может «заработать» покупателю от \$ 200 000, не говоря уже об эксклюзивных объектах, где сумма экономии может быть в разы выше. Стоимость услуг агента составляет 4,5% от стоимости объекта, из них оплата за комплекс работ по поиску объекта, уторговыванию, проверке состояния и юридическому оформлению составляет порядка 2,5% от оценочной стоимости, и по оформлению (Mortgage) порядка 3% от суммы

кредита. Таким образом, при затратах на оплату услуг агента порядка \$15 000, покупатель может получить экономию в 10 раз больше.

Как правило, первая консультация для покупателя бесплатная. Выясняются его требования к объекту и его территориальному расположению, планируемый бюджет сделки. Прежде всего выясняется:

- недвижимость будет предназначена для проживания или для получения дохода;
- квартира (блок квартир) в многоквартирном доме, или загородный дом-поместье (обычно на участке порядка нескольких гектаров), или дом в пригороде (обычно на участке порядка нескольких соток), или таунхауз, или квартирный блок в одноэтажном доме (здесь он называется Unit, и считается жильем экономкласса);
- покупка на первичном или вторичном рынках (для нерезидентов первичный рынок ограничен, но есть схема для урегулирования этого вопроса);
- частная покупка (Sale by private treaty), или покупка на аукционе (Sale by auction), или аренда с выкупом (Rent-to-buy schemes), или покупка земельного участка с документацией на объект и гарантией сдачи его к определенному сроку (Buying off the plan).

Все работы, выполняемые агентом в Австралии, предусматривают тщательную проверку любой информации, предоставляемой риэлтором или агентом девелопера, так как эти люди оплачиваются продавцом и, следовательно, действует в его интересах. Исследование рынка для поиска объекта, отвечающего требованиям покупателя, включает:

- сравнительный анализ цен аналогичных объектов, которые в настоящее время предлагаются и рекламируются для продажи в непосредственной близости;
- цены сопоставимых объектов, недавно проданных в этом районе;
- проверка планов застройки в зоне объекта в муниципалитете.

Далее выполняется проверка объекта в Land Titles Office на предмет соответствия титула. В Австралии существует три главных категории собственности (титула) - Torrens, Strata и Community. Титулы прописаны в документе Certificate of Title, который находится на руках у владельца. Соответствующую выписку можно получить в Land Titles Office. Титул Torrens предусматривает полную собственность на землю (обычно это дома или поместья). Титулы Strata и Community относятся к Units, таунхаузам и квартирам. Там есть общая собственность, управляемая некоммерческой организацией, членами которой являются все собственники.

При оценке схемы продажи-купли предпочтительной является Sale by private treaty. Схема Sale by auction обычно используется для вздувания цен созданием имитации повышенного спроса на объект. Схема Rent-to-buy разрешена не во всех штатах и может оспариваться в судебном порядке (например, при желании покупателя выйти из схемы, суд может обязать продавца вернуть выплаченную сумму за вычетом средней рыночной ренты).

Схема Buying off the plan является на сегодня самой популярной из-за пониженной цены, но и самой рискованной по трем причинам:

1. Объект может быть не сдан вовремя по техническим или финансовым причинам, возникшим у девелопера.
2. Окружающая обстановка в зоне объекта может измениться за период строительства.
3. Оценка объекта покупателем может также измениться за период строительства.

Если покупатель выбрал схема Buying off the plan, необходимо тщательно проверить девелопера, в т.ч.:

- Каковы права покупателя, если он захочет выйти из договора? Когда закончатся эти права?
- Может ли он вносить изменения в проект после того как подписал контракт?

- Какие изменения в проекте может сделать девелопер после того как контракт подписан?
- Имеется ли девелопера одобрение муниципалитета и какой стадии (здесь предусмотрена трехстадийная форма одобрения)?
- Какие подзаконные акты могут иметь отношение к объекту?
- Какие гарантии, что стройка будет завершена вовремя? Каковы права покупателя, если это не так?
- Когда покупатель должен заплатить аванс? Когда покупатель должен внести остаток суммы?
- Может ли быть изменение цены после того как подписан контракт?

Проверка технического состояния объекта делается агентом, при необходимости он может привлечь технических экспертов. Наиболее важные моменты, типичные для Австралии, включают:

- потрескавшиеся стены или наклонные полы могут означать оседание фундамента;
- влажные кирпичные стены могут указывать на поднимающуюся из почвы влагу;
- плесень на стенах может означать плохой дренаж;
- пузыри на лакокрасочное покрытие могут свидетельствовать о деятельности термитов;
- трещины кирпичной кладки могут указывать на структурные проблемы;
- сломанные черепицы свидетельствуют о проблемах с каркасом крыши.

Если техническое состояние объекта удовлетворяет покупателя, то проверяются юридические обременения. Они включают два основных типа: Encumbrances и Easements. Первые означают ограничения (обычно связанные с зонированием или требованиями местного архитектора) что либо-строить на данном участке (например, двухэтажный дом, металлический гараж и т.п.). Вторые означают прохождение через участок труб, стоков, кабелей и пр. На этой стадии также проверяются права предыдущего владельца, отсутствие закладных, и т.д.

Законодательство в сфере недвижимости постоянно обновляется. Новые законы направлены на защиту прав покупателя. Сегодня они коснулись и ценообразования. Риэлтор должен указывать в контракте предполагаемая цена продажи, выраженную как одной цифрой (например, \$ 300 000), так и в виде ценового диапазона. Если он назначает ценовой диапазон, то верхний предел не должен превышать нижний предел более чем на 10%. Например, если нижний предел составляет \$ 300 000, то верхний предел не может быть больше, чем \$ 330 000.

Новый закон запрещает риэлторам как «заманивание» покупателей предложением цен ниже рыночных, так и существенное превышение средних рыночных цен. Даже когда контракт подвешен, существует период в течение двух рабочих дней (cooling-off period), когда покупатель может отказаться от сделки без объяснения причин и без всяких последствий. Платежи по контракту (аванс, как правило – 10% от цены, и окончательный расчет) выполняются на специальный счет у адвоката или лицензированного нотариуса по сделкам с недвижимостью (Conveyancer). При недовольстве покупателя действиями представителей продавца, он может жаловаться в государственный орган штата Office of Consumer and Business Services, имеющий широкие полномочия.

После полной оплаты по контракту Conveyancer оформляет документ (Memorandum of Transfer) о переходе титула от продавца к покупателю. Если новый собственник – это группа лиц (например члены семьи), то закон предусматривает две основные формы владения собственностью:

1. Совместные владельцы (joint tenants), владеющие недвижимостью совместно. Есть один титул, содержащий имена всех владельцев. Если один из них умирает, имущество автоматически переходит к другим.

2. Владельцы долей (tenants in common). По этой форме каждый совладелец имеет долю от всего имущества. Он может продать свою долю или или оставить ее кому-то по завещанию.

Покупка недвижимости на первичном рынке (земля + план) для нерезидентов ограничена: не все девелоперы получают заранее специальное разрешение продавать новые объекты нерезидентам. Покупка недвижимости на вторичном рынке свободна для нерезидентов, но рыночные цены здесь выше, чем для новых объектов, а также требуется делать проверку всех видов существующих видов обременений, планов местного муниципалитета в части будущего строительства в окрестностях, технического состояния дома и т.д.

Если Вам нужна консультация по вопросам покупки недвижимости в Австралии, пишите нам на info@transfinancesolutions.com

Приложение

Структура консалтинговых услуг по покупке недвижимости

Работы	Результат
Предварительная консультация	Требования к объекту и его территориальному расположению, планируемый бюджет сделки.
Поиск объекта и предоставление покупателю на предмет одобрения информации от агента (продавца).	Описание объекта, фотографии.
Проверка объекта в Land Titles Office на предмет соответствия титула (Torrens, Strata, Community).	Отчет покупателю с рекомендациями и ксерокопиями соответствующих юридических документов.
Проверка технического состояния объекта и юридических обременений (Chattels, Encumbrances, Easements).	Отчет покупателю с рекомендациями и фотографиями.
Оформление ипотечного кредита (Mortgage).	Кредитный договор с банком.
Проведение переговоров с продавцом по сумме и порядку оплаты, уторговывание сделки.	Предложение (Offer). Внесение задатка.
Внесение окончательной суммы. Оформление сделки. Оплата пошлины на покупку (Stamp Duty) и оплата услуг по оформлению титула (Conveyancing).	Гербовые документы на землю и объект.