

Поиск квартиры

Этот документ создан автором ТГ - канала Это вам не Хихоньки
https://t.me/etovam_ne_xixonki

Все этапы приобретения квартиры я условно разделила на 12 шагов. Здесь приведено краткое меню, из которого при желании вы можете перейти к интересующему вас пункту.

1. Поиск квартиры
2. Банки
 - 2.1. Предварительное обращение в банк.
 - 2.2. Работа с брокерами
 - 2.3. Подписание договора задатка
 - 2.4. Сбор и передача документов
 - 2.5. Озвучивание банком предварительных условий по вашей ипотеке
 - 2.6. Оценка квартиры
 - 2.6. Итоговые условия по сделке
3. Подписание FEIN
4. Первая встреча у нотариуса
5. Финальная встреча, передача ключей
6. То, что будет после...

Пункт 1. И пункт 2.1. Могут начинаться плюс минус одновременно.

1. Поиск квартиры

Сам поиск квартиры и продолжительность этого этапа зависит полностью от вас, ваших ожиданий, требований к району и квартире и прочим факторам.

За время просмотра квартир, мы хотели для себя выработать критерии, которые нам важны:

☐ Характеристики квартиры:

- Количество комнат
- Площадь квартиры

Кстати, к вопросу о площади квартиры, в Испанских реалиях их бывает 3. Подробнее про это можете почитать в статье по ссылке ниже <https://realtysp.com/ploshhad-zhilja/>

- Наличие гаража и трастеро (кладовки).
Для себя отметили, что предпочтительнее трастеро на верхнем этаже, а не на цоколе, т.к. там может быть сырость, соответственно определенный перечень предметов там хранить не будешь
- Вид из окна
- Этаж
- Наличие балкона/террасы
- ☐ Район
- ☐ Бюджет
- ☐ Стоимость за коммунидад в месяц.
В некоторых комплексах, где есть бассейн и другие плюшки, цена за коммунидад может достигать до 300€ в мес
- ☐ Необходимость в ближайшее время проводить капремонт дома (такие неожиданные расходы могут потянуть очень крупную сумму на несколько лет).

2.1 Первое обращение в банки, чтобы узнать о возможности получения ипотеки

*везде по тексту проценты указаны с учетом бенификаций.

*наши вводные: два аутономо, муж проработал в этом статусе в Испании 14 месяцев, я - 5 мес. Годовой декларации IRPF на момент первого обращения в банки у нас еще не было

Бенификации (*bonificaciones*) - это определенные услуги банка, за которые банк готов вам снизить процентную ставку.

Например, какие бенификации предлагали нам банки:

- ☐ Перевод *nomina* (зарплаты) в банк, который выдает вам ипотеку.
Этот пункт имеет один из самых высоких “весов” среди других бенификаций
- ☐ Страховка жизни
- ☐ Страховка жилья
- ☐ *Alarma* (установка сигнализации в квартире)
- ☐ различные страховые продукты (даже страховка от потери работы в сфере IT)
- ☐ Кредитная карта

Страховка жизни и страховка жилья - это обязательные пункты для получения ипотеки, от них вы отказаться не можете, но можете их взять не в банке, а в другом страховом учреждении (но тогда и % по ипотеке будет у вас выше)

По всем этим пунктам может происходить пересмотр условий. Например, вы согласились пользоваться кредитной картой и получили за счет этого скидку 0,1%. Через год вы не выполнили это условие, тогда банк пересматривает ваш процент по ипотеке.

Также, некоторые бенификации имеют срок, во время которого вы должны ею пользоваться, например установка Alarma (этот пункт настойчиво предлагали в CaixaBank), срок пользования сигнализацией должен быть 3 года, а пользоваться скидкой на процент по ипотеке вы будете в течении всего срока уплаты ипотеки.

Для расчета банки предлагают использовать следующую пропорцию:

Ваш взнос за квартиру составляет 20%

Часть, которую кредитует банк - 80%.

BBVA. У нас была определенная степень лояльности этому банку, т.к. это банк, в котором уже более года обслуживался муж и нам нравится с ними работать. Они дали нам самое неконкурентоспособное предложение (**2,9%** годовых с учетом бенефикаций). Это предложение было даже выше чем было указано у них на сайте (2,6%).

CaixaBank. Именно он чаще других упоминается во всех успешных кейсах. С порога они нам предложили **2,2%**. Этот банк хорошо себя показал в выдаче ипотек иностранцам.

По опыту наших знакомых, банк BBVA на финальном этапе отказывал в выдаче ипотеки (не всем конечно, успешные кейсы тоже знаем). CaixaBank в нашем случае сильно затягивал процесс (у нас сменился менеджер, сначала новый менеджер принимал дела, затем пошел отпуск... и другие испанские приколы). Поэтому мы решили обратиться также в другие банковские учреждения.

Santander. Менеджер отделения мне сообщила, что на получение ипотеки могут рассчитывать люди, которые проработали не менее 2х лет в качестве аутономо (оба заявителя). Для людей с местным контрактом могут быть другие условия. Этот банк для нас был закрыт.

ING. Здесь заявка на ипотеку подается онлайн. Мужу без объяснения причин сразу пришел отказ. Мы не захотели разобраться в чем причина, т.к. уже было запущено много процессов в других банках.

Unicaja и CajaRural.

Отдельным опытом хотели бы выделить обращение в банки по рекомендации. Контакты директоров этих банков нам предоставило риелторское агентство, которое продавало нашу квартиру. Мы отправили им (в банки) письма и, на наше удивление, получили ответ в течении пары часов с приглашением на встречу в отделения этих банков. Директора были очень включены в работу с нами. Отвечали нам день в день, даже в нерабочее время в 9 вечера!

Если у вас есть контакты представителей банков - обязательно ими пользуйтесь. Наш совет - обязательно интересуйтесь у знакомых, риелторов и других заинтересованных лиц контакты менеджеров банка. Скорость обработки наших заявок с банками, где у нас были контакты и весь наш опыт работы - на голову выше чем банки, куда мы обращались зайдя в банк "на удачу".

Unicaja: fijo 2% первые 6 мес, после 6 месяцев могли снизить до 1,9%.
mixta: первые 6 месяцев **1,40** (с первоначальным доходом, страхованием жилья и жизни) в остальное время фиксированная между **1,30 и 2,60** и в переменной части между Euribor + 0,45 и Euribor +1,75.

Cajarural: стандартное предложение было **2,6%**.

Альтернативный опыт обращения в банки за ипотекой - обращение к ипотечным брокерам

2.2. Работа с брокерами

Есть еще один вариант обращения в банки - это **работа с ипотечным брокером**.

Мы пробовали подать заявку через сервис **idealista**. Они выступают в качестве брокера и высылают ваш запрос по ипотеке во все доступные в Испании банки. Но им нужен полный комплект документов. То есть при

отсутствии IRPF или любого другого документа, можно к ним даже не обращаться. Их система не пропустит вас на следующий шаг. Забегая вперед могу сказать, что от идеалисты ответил только **Sabadell**, который дал нам предложение 2,6%. Но в это время у нас уже были лучшие предложения от других банков, поэтому продолжать работу с идеалистой мы посчитали нецелесообразной.

Но мы знаем и успешный опыт наших знакомых по обращению к брокерам. Они согласились поделиться этой информацией с вами.

Работа брокера заключается в обращении в различные банки от вашего имени. Он ищет лучшие условия по вашим вводным данным. Саму квартиру он не ищет, только закрывает ваш вопрос с одобрением ипотеки. У него есть контакты директоров отделений банков.

Стоимость услуг брокера может быть различной, наши знакомые оплачивали 2,5% от суммы, которую банк одобрил для ипотеки.

От его услуг можно отказаться до момента подписания. Авансов он не брал. Оплата услуг производится после подписания договора. Кинуть брокера не получится 😊 ни одна встреча не проходит без его присутствия. Если вам одобряют в другом банке, куда вы могли параллельно подать заявку, то вы можете отказаться от его услуг.

2.3. Подписание договора задатка (Arras)

Для того, чтобы начать с нами разговаривать более детально по цифрам, банкам нужна была конкретная квартира, а соответственно и документы от нас. Основной документ для этого - **Nota Simple** (информационная выписка из Реестра собственности (Registro de la Propiedad), которая содержит основные сведения о недвижимости, включая информацию о залогах и обременениях, таких как ипотека). Его вы будете передавать в банк в числе первых.

Для бронирования за вами квартиры вам нужен будет договор **Arras**.

Договор **Arras** – это испанское название для договора задатка или соглашения о задатке, которое часто используется при покупке недвижимости в Испании. Это частное соглашение между покупателем и

продавцом, где обе стороны подтверждают свои намерения завершить сделку, и в котором покупатель вносит задаток продавцу. Составлением Arras в нашем случае занималось риелторское агентство. Нам нужно было только явиться в указанный день вместе с продавцами и подписать соглашение, внести оговоренную сумму.

В нашем контракте Arras было прописано, что он безвозвратный. То есть, в случае, если мы отказываемся от покупки квартиры, даже если этот отказ связан с неполучением нами ипотеки, мы лишаемся нашего залога в полном размере. При этом, хозяева нашей квартиры, в случае их отказа - обязаны были выплатить сумму нашего залога умноженную на 2.

Это наиболее распространенный тип договора Arras. Но при этом в ваших силах договариваться с владельцами жилья корректировать договор в части суммы задатка.

В Испании договор задатка (Contrato de Arras) не является обязательным при покупке недвижимости, это добровольное соглашение между покупателем и продавцом. Он используется для подтверждения серьезности намерений сторон и резервирования объекта на определенный срок.

Договор задатка не является обязательным, и стороны могут сразу переходить к подписанию договора купли-продажи, если у них есть все необходимые документы и средства.

Более подробно про договор Arras вы можете почитать на испанском здесь:

<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2022/07/15/797882-que-es-un-contrato-de-ar-ras-modelo-2022>

2.4. Передача банку необходимых для estudiar (изучения) документов.

Какой перечень документов запрашивали у нас банки. У каждого банка свой перечень документов, здесь представлены наименования всех документов, которые мы отправили в банки. Список актуален для аутономо.

- TIE и паспорт

- Nota simple
- Vida laboral (стаж)
- Modelo 100 (IRPF)
- Modelo 130
- Modelo 303
- Modelo 390
- Modelo 036
- Выписка по счету с накоплениями (подтверждение на первоначальный взнос)
- Contrato
- Certificados (CERTIFICADO DE SEGURIDAD SOCIAL - отсутствие у вас задолженности перед соцстрахом
certificado de agencia tributaria - отсутствие задолженности перед налоговой)
- Arras

2.5. Озвучивание банком предварительных условий по вашей ипотеке.

Вы получаете документ, в котором представлены одобренные по вашему кейсу проценты по ипотеке, а также какие бенификации и на сколько могут снизить этот процент.

Кстати, процентные ставки могут быть fijo, variable либо mixta.

Фиксированная ставка (tipo fijo):

Процентная ставка устанавливается банком в момент выдачи ипотеки и не меняется на протяжении всего срока кредита.

Переменная ставка (variable): ставка по кредиту, которая может изменяться в течение срока действия кредитного договора в зависимости от изменения определенной базовой величины (в Испании это ставка Euríbor)

Смешанная ставка (mixta): Смешанная процентная ставка по ипотечному кредиту в Испании предполагает, что в течение определенного периода времени действует фиксированная

процентная ставка, а затем применяется плавающая ставка, привязанная к Euribor.

2.6. Tasación - оценка стоимости выбранной вами квартиры.

Оценщик посещает данную квартиру и на основании текущей рыночной ситуации дает оценку стоимости данной квартиры. Сумма кредитования зависит от оценочной стоимости квартиры. Если оценщик приводит в своем документе, что оценочная стоимость квартиры меньше той, за которую вы ее покупаете, то и банк будет кредитовать вас на меньшую сумму. Если же оценочная стоимость выше рыночной, то применяют - рыночную.

В чем еще может быть загвоздка? Если объект недвижимости состоит из нескольких объектов с разными кадастровыми номерами, то ипотека будет выдана только под один объект недвижимости. Например, в нашем случае мы покупали квартиру с трастеро и паркинг местом. Паркинг имеет отдельный кадастровый номер. Средняя стоимость парковочного места тут порядка 20к. Итого получается, что стоимость гаража не идет в расчет суммы ипотеки, за него нужно было сразу заплатить своими живыми деньгами.

2.7. Итоговые условия по вашей ипотеке.

Итоговые условия по вашей ипотеке вы получите в течении 1-2х недель после предоставления полного пакета документов. Вам высылается список документов для ознакомления:

- Документы по самой ипотеке
- документ, содержащий информацию по сумме затрат для закрытия сделки
- FEIN

В одном из банков нам предоставили финальное условие, в котором срок выплаты ипотеки сократился с 30 до 20 лет. За счет этого значительно выросла сумма ежемесячных платежей.

3. Подписание FEIN.

FEIN (Ficha Europea de Información Normalizada) - это обязательный документ, который банк предоставляет заемщику, планирующему взять ипотечный кредит. FEIN содержит всю ключевую информацию о предлагаемой ипотеке, включая условия, процентные ставки, расходы и график платежей, что позволяет заемщику сравнить различные предложения и принять обоснованное решение.

4. Первая встреча с нотариусом.

По истечении 10 дней после подписания FEIN вы должны записаться на первую встречу к нотариусу. Что она собой представляет? На этой встрече вам досконально объясняются все детали вашей сделки с банком: проценты, возможность досрочного погашения и % за такое погашение, срок кредита, возможность смены банка и прочие. По окончании этой встречи вам необходимо будет пройти тест по данным пунктам договора.

5. И финальная стадия - подписание сделки и передача вам ключей от квартиры.

По истечении 10 дневного срока вы можете подписывать окончательный договор. Эта встреча также проходит в нотариальной конторе. На встрече присутствуют все заинтересованные лица: продавец, покупатель, представитель банка, риэлтор (если в вашем случае квартира продается через риелторское агентство), нотариус, переводчик (при необходимости).

Во время сделки нотариус зачитывает основные пункты договора, обе стороны его подписывают, банковский работник выписывает чек, передает его вам, а вы продавцу.

Все платежи по сделке в этот день уходят с вашего счета. Банковский сотрудник предупредит вас о том, какая сумма должна быть на вашем счету с учетом всех налогов и затрат по сделке.

Только на этом этапе мы брали с собой переводчика, чтобы не нервничать из-за понимания отдельных слов и прочего давления из-за серьезности момента :)

Всё. Квест с ипотекой пройден... Но это еще не все :)

6. То, что будет после...

Далее вам необходимо будет заняться сменой прописки и заключить договор на коммунидад. Это первые ваши действия по документам вашей новой квартиры.

Затем - изменением данных о вашем новом адресе в налоговой, DGT (ГАИ - в течении 15 дней после смены прописки), соцстрахе, поликлинике и прочих учреждениях, где вы указывали предыдущий адрес.

Все эти действия вы сможете сделать с копией документа Nota Simple, которую вам выдадут по завершении сделки в нотариальной конторе.

Изменить данные по прошлому владельцу на себя в организациях по поставке газа, электроснабжения, провести интернет.

Если вам был интересен Данный Гайд об этапах получения ипотеки, то советую вам также ознакомиться с моим **платным Гайдом о “Лайфхаках по получению ипотеки”**.

Во втором, расширенном гайде собрана следующая информация:

- по начальным и финальным условиям, предложенным нам в каждом банке
- как и за какие условия торговаться с банками
- какие лайфхаки мы узнали, чтобы не потерять деньги и на чем можно сэкономить
- на что обращать внимание, чтобы условно более низкий процент по ипотеке не оказался для вас дороже, чем более высокий
- И веселый бонус: необычная история взаимодействия с банком, чтобы понять "внутрянку" его работы

Гайд можно приобрести **по цене 15 евро**.

Купить гайд можно написав мне в директ в Телеграм [@DaryaRamos](https://www.instagram.com/DaryaRamos)

