



INNA MOSKALYK
your real estate professional



КУПІВЛЯ НЕРУХОМОСТІ У ФЛОРИДІ

Покрокова інструкція:
простою мовою і без
зайвого!

Call - Text - Email

747-344-7246
sales@innamk.com
www.innamk.com

By Inna Moskalyk, Herron Real Estate

З Чого Почати?

Зверніться до mortgage broker (іпотечного брокера). Це людина, яка допоможе вам знайти найкращу ставку на кредит серед різних банків. Брокер працює на вас, а не на банк — тому він шукає найвигідніші умови саме для вашої ситуації. Ви також можете звернутися напяму в банк (lender), або в кредитну спілку (credit union).

Pre-approval — це коли банк або іпотечний брокер перевіряє ваші фінанси (дохід, кредитну історію, борги, заощадження) і видає офіційний лист, що підтверджує: вам може бути схвалено кредит на конкретну суму.

Що потрібно для pre-approval:

- ▶ Податкові декларації (tax returns) за останні 2 роки
- ▶ Виписки з рахунків (bank statements) за 2–3 місяці
- ▶ Довідки про зарплату (pay stubs) за останній місяць
- ▶ Номер соціального страхування (SSN)
- ▶ Якщо ви self-employed — додаткові документи про дохід бізнесу

Точний перелік залежить від вашої ситуації та вимог конкретного банку — ваш mortgage broker підкаже, що саме підготувати.

Перший Внесок (Down Payment)

Це та сума, яку ви платите “з кишені” при покупці будинку. Решту покриває банк через іпотеку.

Скільки потрібно? Залежить від типу кредиту:

Тип кредиту	Внесок	Примітка
Conventional	3%–20%	Менше 20% = PMI щомісяця
FHA	від 3.5%	Популярний для першої покупки
VA	0%	Для ветеранів та військових
USDA	0%	Сільська місцевість Флориди

★ **Приклад:** Будинок коштує \$400,000. При 5% down payment ви платите \$20,000 авансом. При 20% — \$80,000.

💡 **Порада:** У Флориді є програми допомоги з down payment (first-time homebuyer programs). Запитайте у свого брокера — можливо, ви підходите.

Витрати за Закриття (Closing Costs)

Closing costs — це всі збори та платежі, які ви сплачуєте під час закриття угоди. Зазвичай це **від 2% до 5%** від ціни будинку.

Що входить у closing costs:

- ▶ **Loan origination fee** — плата банку за обробку вашого кредиту
- ▶ **Appraisal fee** — оцінка вартості будинку незалежним оцінювачем (\$400–\$700)
- ▶ **Title search та title insurance** — перевірка, що будинок «чистий» юридично, і страхування права власності
- ▶ **Home inspection** — перевірка стану будинку фахівцем (\$350–\$700). Ціна залежить від площі та додаткових перевірок
- ▶ **Survey** — геодезична зйомка ділянки
- ▶ **Prepaid items** — аванс за страховку, податки, відсотки за перший місяць
- ▶ **Recording fees** — реєстрація угоди в окрузі (County)
- ▶ **Realtor fees** — послуги ріелтора/брокера
- ▶

Зверніть увагу: appraisal та home inspection зазвичай оплачуються заздалегідь, під час процесу, а не в день закриття.

★ **Приклад:** Для будинку за \$400,000 ваші closing costs можуть бути від \$8,000 до \$20,000 — додатково до down payment.

▶ **Важливо для Флориди:** У нашому штаті closing зазвичай проводить title company або attorney. Також у Флориді є doc stamps (документальний гербовий збір) та intangible tax на іпотеку — це специфічні флоридські витрати, які входять у closing costs.

Що Чекає Після Того, Як Вашу Пропозицію Прийнято

Отже, ви знайшли будинок мрії, подали offer, і продавець сказав “Так!”

Що далі?

01 Effective Date та Початок Відліку

Як тільки обидві сторони підписали контракт, починається відлік усіх термінів. Ця дата називається effective date. Всі дедлайни в контракті рахуються від неї.

02 Earnest Money Deposit (Завдаток)

Протягом 1–3 днів після effective date ви вносите earnest money deposit — зазвичай 1–2% від ціни в контракті. Ці гроші залишаються на рахунку title company або escrow. При закритті ці гроші зараховуються в рахунок вашої покупки.

03 Home Inspection (Інспекція Будинку)

У вас є зазвичай 7–15 днів на проведення інспекції. Інспектор перевіряє все: дах, фундамент, електрику, сантехніку, кондиціонер, наявність термітів тощо. За результатами ви можете попросити продавця зробити ремонт, дати знижку, або — якщо стан будинку вас не влаштовує — вийти з угоди.

04 Appraisal (Оцінка Вартості)

Банк замовляє незалежну оцінку будинку. Оцінювач перевіряє, чи вартий будинок тієї суми, яку ви за нього платите. Якщо оцінка нижче ціни покупки — доведеться домовлятися з продавцем або доплачувати різницю з кишені.

05 Робота з Банком (Loan Processing & Underwriting)

Поки ви робите інспекцію, ваш mortgage broker та банк працюють над вашим кредитом. Будьте готові, що банк може попросити додаткові документи — це нормально.

⚠ **Головне правило:** НЕ робіть жодних великих покупок, НЕ відкривайте нові кредитні картки і НЕ змінюйте роботу поки йде процес!

06 Title Search (Перевірка Права Власності)

Title company перевіряє історію власності будинку — чи немає боргів, арештів, претензій чи інших проблем. Якщо все чисто — видають “clear title.”

07 Homeowner's Insurance (Страховання)

Вам потрібно отримати страхування на будинок до закриття. Порівняйте пропозиції від кількох компаній. Деякі райони також вимагають окрему flood insurance (страховку від повеней).

08 Clear to Close (Фінальне Схвалення Кредиту)

Коли банк затвердив ваш кредит остаточно, ви отримуєте “clear to close.” Це значить — все готово до підписання. За 3 дні до закриття ви отримаєте Closing Disclosure — документ від вашого банку з фінальними цифрами: сума кредиту, місячний платіж, скільки коштів потрібно на закриття угоди.

Суму на закриття угоди (closing costs) разом із першим внеском (down payment) потрібно переказати в title company — зазвичай через банківський переказ (wire transfer), за день-два до закриття.

09 Final Walk-Through (Фінальний Огляд)

За 1–2 дні до закриття ви оглядаєте будинок перед закриттям угоди. Мета — переконатися, що продавець зробив узгоджений ремонт, все на місці, і будинок у тому стані, як домовлялися.

10 Closing Day (День Закриття Угоди)

У день закриття ви приходите в офіс title company, підписуєте документи (це займає приблизно годину) і отримуєте ключі від свого будинку!