

ИНФОРМАЦИОННАЯ БРОШЮРА

СВОЙ ДОМ: *первые шаги*



SSGGUNG
CHALLENGE
SCHWARZ-SOCKELPUTZ ME
TES POLYSTY
- 66

информационная брошюра

Свой дом: первые шаги

компас будущего домовладельца

Impressum:

Info-Broschüre

Eigenheim: erste Schritte

Информационная брошюра

Свой дом: первые шаги

(компас будущего домовладельца)

Autor und Verfasser: Alexander Jochim

Herausgeber: Alexander Jochim Vela-Verlag

Burghauser Str. 15, 84503 Altötting, Germany

Vervielfältigungen jeder Art nicht gestattet. Die Wiedergabe von Geburtsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

© Copyright 2004-2019 by Vela Verlag

Tel.: +49 (0) 8671 929 85 70

www.knigomir.de

Fax: +49 (0) 8671 929 85 70

info@vela-verlag.de

Vela Verlag

Компас для будущих домовладельцев

Уважаемые читатели!

«**Свой дом: с чего начинать**» — это вспомогательная брошюра к практическому руководству «**Свой дом: от мечты к реальности**», с описанием которого вы можете ознакомиться в заключении этой брошюры. Впервые текст этой брошюры был опубликован в журнале «Парус-информ» в 1998 г. В настоящее время в нашем издательстве выходит газета «**Кругозор**». В газете и в блоге на сайте издания www.krugozor.de, в рубрике «**Полезный совет**» вы всегда найдете актуальную информацию и статьи по теме «Свой дом».

Вместе с тем брошюра «Свой дом: с чего начинать» имеет и самостоятельную ценность: из нее вы сможете узнать – какие действия нужно предпринять, чтобы осуществить свои намерения на деле. Здесь вы сможете найти ответы на самый главный вопрос: «С чего начинать?» Особое внимание в брошюре уделено одной из самых важных тем — финансированию и теме экономии денежных средств.

Книга «**Свой дом: от мечты к реальности**» впервые вышла в свет в 1998 году, а затем была переиздана в 2000 году. Новое полностью переработанное издание книги выходит осенью 2019 г. Сегодня нам известны многие читатели книги, в действительности воплотившие «свою мечту в реальность». Многие с благодарностью отзываются о книге, которая помогла им в решении важных вопросов. Некоторые читатели усмотрели лишь один недостаток в практическом руководстве для будущих домовладельцев: многообразии возможностей. К сожалению (или к счастью?), единого рецепта строительства и финансирования собственного дома не существует и не может существовать. Это во многом зависит от индивидуальной ситуации домостроителя, его вкусов и пристрастий, пожеланий и, даже, преубеждений...

Поэтому в книге мы постарались учесть как можно больше вариантов осуществления своего замысла, исходя из наиболее частых запросов наших земляков, так и наиболее распространенных жизненных ситуаций. Отсюда и разнообразие возможностей. Однако все рекомендации книги в общем счете сводятся к одному: помочь читателю выработать свой собственный план

претворения проекта в жизнь, дать наиболее необходимую информацию по всем вопросам касающимся строительства, покупки, финансирования недвижимости и, тем самым, оградить домостроителя от ненужных проблем, с которыми сталкиваются сплошь и рядом наши земляки.

Желаем Вам успешно и без ненужных потерь воплотить свою мечту в реальность — построить или приобрести собственный дом или квартиру! Надеемся, что эта брошюра окажется вам полезной в этом начинании.

Правильный выбор

Прежде, чем приступить к осуществлению своих намерений, необходимо сделать правильный выбор — например, в подборе фирмы-партнера, архитектора, подходящего проекта дома и т. д. А чтобы сделать этот выбор, нужен опыт. «Где-же набраться такого опыта — скажете вы, — дом ведь строиться, как правило лишь, однажды?» Верно. Отсутствие опыта заменяет информированность. Опыт — не всегда «сын ошибок трудных...» Но и одной этой брошюры, например, здесь недостаточно.

Наряду с соответствующими брошюрами и книгами, незаменимую информацию предоставляют специалисты. Многие сами берутся определять какой кредит им необходим для строительства дома или, например, решают, что у них еще недостаточно средств для этого. В некоторых случаях отсутствие стартового капитала — не помеха для начала активных действий, в других — становится непреодолимой преградой.

Иногда бездействие обходится намного дороже, чем можно себе представить: в некоторых местах земельные участки дорожают быстрее, чем накапливаются деньги для стартового капитала, а порой люди просто не знают какой начальный капитал им необходимо собрать и теряют время на размышления в бесплодном бездействии — «А, все равно не накопить!»

Только консультация специалиста поможет вам определить можете ли вы позволить себе собственный дом, точные финансовые рамки проекта и прояснить все моменты практического воплощения в жизнь вашей мечты. Советы «построившихся» родственников тоже могут быть ценными, но насколько можно доверять этим советам? Время еще не проверило правильность утверждений тех, кто построил свой дом 3-5 лет назад, а советы

состоявшихся десяток лет назад домовладельцев безнадежно устарели. Получается, что вы рискуете повторить ошибки советчика, еще не раскрывшиеся ему самому или сделать собственные на основе устаревших утверждений стороннего, который не имеет возможности профессионально оценить вашу индивидуальную ситуацию. Поэтому мы настоятельно советуем не пренебрегать консультацией специалиста.

И еще один совет: не спешите отказываться от консультации русскоязычных специалистов (тут нужно подчеркнуть — именно специалистов). Бытует мнение, что русскоязычные консультанты только и поджидают возможности обмануть «доверчивого переселенца». Таких охотников немало и среди немецкоязычных консультантов, а наши земляки для них «лучшие клиенты». И «стаж» проживания в Германии здесь не играет никакой роли, в сети недобросовестных консультантов попадается любой плохо информированный домостроитель (в том числе и коренные немцы). Некоторая информированность дает вам возможность убедиться или усомниться в профессиональности консультанта. А русскоязычный специалист по нашему убеждению сможет лучше понять ваши желания, намного понятнее и доступнее проконсультирует вас в неясностях, которых в деле строительства и финансирования дома великое множество. Не пренебрегайте этой рекомендацией — она проверена на практике.

А теперь рассмотрим по-порядку каждый шаг на пути осуществления вашей мечты о собственном доме. Эту версию брошюры мы дополнили главой о поиске подходящего строительного участка и публикациями из газеты «**Кругозор**».

ВНИМАНИЕ!

Содержание наших бесплатных электронных брошюр периодически актуализируется. Вы можете бесплатно скачать новую версию в разделе блога «**Специальные публикации**» на сайте:

www.krugozor.de/category/blog/spezial

Или прислать запрос с названием интересующей вас eБрошюры на мейл, тогда мы вышлем вам версию с «**кликабельными**» **линками** всех приведенных в брошюре ссылок: info@vela-verlag.de

Первый шаг: планирование

01.1.

Первый шаг «от мечты к собственному дому» состоит, конечно, в тщательном планировании своего замысла: сначала «проиграть» всю ситуацию на бумаге, убедиться, что проект осуществим и только затем претворить его в жизнь. Продуманность намерений поможет вам сэкономить деньги, используя все возможности экономии и сделав проект дешевле. Начиная планировать свое будущее, задавайтесь фундаментальным вопросом: «какие преимущества и недостатки может мне принести собственный дом или квартира?»

Только составив себе точное представление о возможном риске такого предприятия, вы можете положить свои выводы на одни весы с теми преимуществами, которые до сих пор сопутствовали вашему желанию иметь свой собственный дом.

01.2.

Примечание для пользователей книги «**Свой дом: от мечты к реальности**» — тот, кто собирается строить свой дом, стоит перед задачей более крупного масштаба, чем домостроитель, покупающий готовое (пусть и требующее ремонта) жилье. Поэтому вторая и третья часть руководства различны по объему, тем не менее, каждому домостроителю следует ознакомиться с содержанием обеих частей, т.к. многие сведения, пригодные и в том и в другом случае, размещены в руководстве только один раз — иначе бы его объем неоправданно расширился.

01.3.

Продумайте и сделайте набросок планировки вашего будущего дома. Размеры помещений можно планировать исходя из размеров мебели. Это позволит потом избежать несоответствий в новом доме и комфортабельнее использовать жилую площадь. (Не стоит ожидать, что вам удастся спланировать дом лучше, чем это сделает архитектор — тут необходимы познания, например, в статике, но и учитывать месторасположение участка — по отношению к сторонам света, т. многие другие важные условия). Используйте опыт, накопленный в вашей квартире — рядом с «мягким уголком» явно не хватает электророзетки для светильника, кухня без дополнительного помещения (кладовки) — менее комфортабельна. Расставив в начерченном вами плане мебель (для этого есть бесплатные компьютерные программы), вы просто лучше сформируете свои пожелания строительной фирме или архитектору.

01.04.

Финансовое планирование — это отдельная и обширная тема, которую невозможно охватить в рамках маленькой брошюры. В финансовом планировании вы можете ориентироваться на принципы изложенные в пятой части этого пособия.

01.05.

При подборе подходящего финансирования важно сравнивать различные предложения между собой (например, предложения кредитных институтов — банков и сберкасс, и не обязательно лишь по месту жительства). Нельзя отказываться от попытки получить субсидии от государства, использования региональных удешевленных кредитов от местных властей и налоговых льгот государства.

Второй шаг: с чего начинать

02.1.

Еще до того, как вы предпримите какие-либо практические действия — поставите свою подпись под какой-то договор или оплатите какой-либо счет — следует дождаться ответа по заявлению на денежные дотации Земель (если вы относитесь к тем, на кого рассчитаны дотации).

02.2.

Самый подходящий момент для письменного запроса на денежные дотации вашей федеральной Земли: буквально за пару недель до истечения календарного года или в самом начале нового года. В это время начинают распределяться денежные дотации.

02.3.

Сам по себе «запрос» не является предложением для получения денежных дотаций. Получив ответ на свой запрос, вы должны заполнить заявление и прилагающиеся формуляры.

02.4.

Только получив письменное подтверждение о выделении дотации, вы можете приступать к дальнейшим действиям (см. 02.1). Поторопившись, в ряде случаев вы потеряете право на получение выделяемых по определенной программе средств.

02.5.

Получив уведомление о сумме выделенных средств (либо об отказе или об отсутствии средств на этот год), вы сможете расставить точки над «i» в плане финансирования проекта.

02.6.

Получив подтверждение, вы можете уверенно учитывать сумму в своем плане, в том числе — предоставлять копию документа, например, при переговорах с банком.

02.7.

Заранее следует позаботиться и о других составных финансирования. Если вы предполагаете привлечь к проекту сумму вашего договора со строительной сберкассой (Bauspar), то заблаговременно наметьте необходимые для этого шаги с вашим консультантом стройсберкассы. То же касается и запросов в страховую фирму или инвестиционный фонд — если вы хотите привлечь и капитал вашего страхового полиса или продать фондовые доли.

Шаг третий: при строительстве дома

03.1.

Определите тип и метод строительства дома. Свой выбор вы можете сделать по описаниям во второй части книги.

03.2.

Приступайте к поиску партнера в строительстве, это могут быть:

- архитектор (и строительный мастер или инженер), когда речь идет об индивидуальном проекте дома, и строительная фирма, которая этот проект осуществит;

- генеральный подрядчик (т.е. фирма, берущая на себя строительство и координацию работ на стройучастке, также — проектирование дома);

- одна строительная фирма, строящая дом по готовому (собственному) проекту (или по проекту, который можно дополнить или несколько изменить) — чаще это сборный дом;

- либо фирма, предоставляющая готовый проект и стройматериалы для самостоятельного строительства, доделки дома.

03.3.

Осуществить выбор помогают — прежде всего — посещения выставок образцов домов (Musterhaus), построенных в раз- мере «один к одному» под открытым небом, далее — запросы в различные строительные фирмы с целью получить каталоги и описания преимуществ разных предложений (адреса и купоны — в рекламе, например, в газетах, в журналах по строительству и др.), а также самостоятельные поиски через интернет.

03.4.

Прежде, чем отдать предпочтение той или иной фирме, наведите о ней справки в банке и Industrie- und Handelskammer (ИHK - индустриально-торговая палата) соответствующего региона.

03.5.

Определившись с деловым партнером, можно приступить к поиску строительного участка. То, что вы уже наметили партнера, может значительно помочь в поиске.

03.6.

В случае отсутствия достаточной суммы денег, землю можно приобрести после переговоров с банком, т.е. посредством полученного у банка кредита на весь проект, в том числе на приобретение участка. Либо наоборот — приобретенный вами средства кредита участок поможет вам позднее получить кредит на строительство дома, т. к. многие банки рассматривают владение земельным участком в качестве личного капитала (даже если за землю еще не полностью расплатились).

03.7.

Перед покупкой участка и началом строительства осведомитесь о необходимости официального разрешения на проведение строительных работ в данном месте (Baugenehmigung).

03.8.

Чтобы выбрать наиболее выгодного банковского партнера, постарайтесь получить как можно больше предложений разных кредитных институтов.

03.9.

Порядок оплаты стройматериалов и работ согласовывайте заранее (см. 05.17 далее в тексте).

03.10.

Осуществляйте постоянный контроль строительных работ. При приеме готового объекта привлекайте при необходимости независимого специалиста. Документируйте необходимость устранения недоделок, заверяя подписями всех сторон.

Третий шаг: при покупке жилья

04.1.

Прежде всего как можно точнее определите объект предстоящей покупки: квартира (Wohnung), односемейный дом (Einfamilienhaus), подержанное жилье (gebrauchte Immobilien, Altbau), дом смежной застройки (Reihenhaus) и т.п.

04.2.

Наиболее распространенный поиск объекта приобретения — через интернет и газетные объявления, а также — маклера.

04.3.

Посетите несколько объектов без намерения их покупки — так вы освоитесь в роли покупателя и уточните свою стратегию.

04.4.

Оцените свои шансы на аукционе — зачастую это один из лучших способов приобрести качественное жилье по сниженной цене.

04.5.

Определите как можно точнее реальную стоимость найденного объекта. При необходимости привлекайте к оценке эксперта-оценщика (Gutachter).

04.6.

Всесторонне проконтролируйте недвижимость перед приобретением на скрытые нарушения конструкций и дефекты. Лучше всего в подобных тонкостях разбирается эксперт-оценщик или архитектор.

04.7.

Приобретение квартиры: особое внимание следует уделить разделению общей полезной площади — подъезд, подвальные помещения, автостоянки и т.п., которое отражается в договоре о покупке квартиры.

Экономия денежных средств

05.1.

Подсчитайте, сколько вы ежегодно тратите на квартплату, а также — сколько еще потратите за оставшиеся до пенсии годы? Результаты помогут вам в принятии оптимального решения. При этом не забывайте, что вначале расходы на кредит обычно выше, чем квартирная плата. Но и квартплата со временем повышается. С кредитом на свой дом желательно расплачиваться — максимум до пенсии, поэтому сравниваются эти сроки.

05.2.

При самостоятельном строительстве учитывайте, что сэкономленная собственным трудом на строительстве сумма должна как минимум превышать выплачиваемую за тот же срок квартирную плату (самостоятельное строительство, как правило, затягивает завершение проекта).

05.3.

Проверьте: не выгоднее ли отказаться от самостоятельного строительства и отдать предпочтение «сборному дому»? Так как дом из готовых конструкций строится у некоторых фирм за считанные дни или недели, вы сможете раньше переехать в новостройку и сократить период одновременной выплаты строительного кредита и квартплаты.

05.4.

Стоимость земельного участка может составлять 40-50% всех расходов на осуществление проекта. Дома семейной застройки требуют (как минимум) около 200 кв. метров земли. Двух-квартирные — 300, односемейные — около 400 кв. метров. Поинтересуйтесь ценами на земельные участки в местной ратуше или у знакомого архитектора.

05.5

Модель покупки участка с домом, описанная в книге: вы покупаете подержанный дом с просторным участком. Построив второй дом, вы делите участок на две части, первый дом продаете или сдаете внаем.

05.6.

Земля в аренду у церкви может стать альтернативой покупке стройучастка при нехватке финансовых средств (Erbpacht).

05.7.

При сотрудничестве с архитектором попробуйте заключить поступенчатый договор и гонорар, предусматривающий вознаграждение за экономию денег (Stufenauftrag und Erfolgshonorar).

05.8.

Составьте себе как можно более точное представление о планировке и характере постройки вашего будущего дома. Самостоятельное начальное проектирование может сэкономить тысячи евро, так как вы облегчаете тем самым начальную стадию работы архитектора (в книге — Глава 2.3.1 «Проектирование»).

05.9.

При проектировании избегайте большой площади и количества корридоров, переходов и лестниц. Уменьшение площади на 20 кв. метров экономит около 25 000 евро.

05.10.

Оцените шансы на получение эко-дотаций государства на строительство дома, экономящего теплоэнергию, или на использование солнечных батарей. Это существенная финансовая поддержка.

05.11.

До 20% экономии денежных средств может принести четкое взаимодействие строительных подрядчиков. При заключении договора выясните насколько отлажено и гарантируется письменно это взаимодействие.

05.12.

Наличие профессиональных строительных навыков позволяет домостроителю поднять значение начального капитала в глазах кредитной инстанции на 5% (наличие справок, удостоверений, квалификации).

05.13.

Знакомясь с фирменными программами самостоятельного строительства, оценивайте денежную экономию с учетом расходов на квартплату в течение всего срока строительства. Лучшие программы подобного рода позволяют экономить 80 000 - 100 000 DM *(в переводе на евроденьги - до 50 тысяч евро, - прим. ред.)*.

05.14.

Заранее определите необходимость подвала в доме. Поднятие на полметра стен подвала позволяют выиграть дополнительную жилплощадь, но нужна ли вам эта площадь?

05.15.

Даже если фирма строит дом из готовых конструкций и доводит его под ключ, вы можете попытаться перенять отдельные заключающие виды работ: благоустройство участка, внутренняя отделка, отделка помещений под крышей. Экономия до 10-20%.

05.16.

При возможности заменяйте стройматериалы *(например отделочные)* на более дешевые, но, лучше, равноценные по качеству *(собственные поиски в магазинах, в ближнем зарубежье, через поисковые машины в интернете)*.

05.17.

При заключении договора со строительной фирмой руководствуйтесь (как минимум) следующей схемой оплаты за проделанную работу (еще перед заключением договора выясните порядок оплаты) — в качестве ориентира:

- 30% после начала земляных работ;
- 28% стоимости после возведения стен и кровли;
- 17,5% по окончании предварительной внутренней отделки и инсталляции;
- 10,5% после столярных работ;
- 10,5% после сдачи «под ключ»;

- 3,5% после устранения всех недоделок и окончательного приема дома.

05.18.

Подержанную недвижимость покупайте только после составления предварительно составив смету на ремонт.

05.19.

Не упускайте шанс приобретения хорошей недвижимости по сниженным ценам на аукционе. Если вы не доверяете своим способностям и познанию немецкого, наймите посредника и руководите через него торгами.

05.20.

Получите заверение продавца недвижимости об отсутствии дефектов в конструкции жилья в письменном виде, отраженном в договоре о покупке.

05.21.

До заключения договора не уплачивайте никаких денежных сумм. Уплата суммы приобретения подержанной недвижимости производится только при посредничестве нотариуса.

05.22.

Планируйте оптимально необходимые размеры жилплощади: лишь на 15 000 евро меньшая сумма кредита составляет при 8% ссуды (Zinsen) ежемесячно на 100 евро меньшие взносы.

05.23.

При выборе объекта и заключении договора о покупке или строительстве, обращайтесь внимание на все детали, которые могут снизить цену, т.к. стоимость покупки определяет полученную выгоду.

05.24.

В период высоких процентов на кредиты (*от 7% p. a.*) постарайтесь набрать не менее 25% требующейся для финансирования суммы в виде начального капитала. Соответственно, когда проценты на ипотеку на рынке низкие — стартовый капитал не имеет решающего значения. Если текущие доходы позволяют ускорить выплату кредита дополнительными взносами, то нет необходимости накапливать начальный капитал.

05.25.

Прежде чем брать кредит, используйте все более дешевые варианты получения денежных средств. Воспользуйтесь государственными налоговыми льготами и Земельными дотациями. Осведомитесь о региональных программах поддержки на строительство по месту жительства (*Landratsamt, Rathaus*).

05.26.

Покупая дом или квартиру со встроенной кухней, можно сэкономить на налоге. Налог на покупку земельного участка (*на момент 3,5% Grunderwerbsteuer*) уплачивается при любой покупке недвижимости, если вы покупаете только участок или участок вместе с домом. Налог обычно выплачивается покупателем. Покупая недвижимость со встроенной кухней, уплачивается налог на всю сумму приобретения, т. е. и за кухню. Если стоимость кухни указывать в договоре о покупке (*Kaufvertrag*) обособленно, то налог уплачивается только на стоимость квартиры или дома. Так экономится, в зависимости от стоимости встроенной кухни, до 300-700 евро.

05.27.

Пользуйтесь ситуацией на рынке недвижимости, когда проценты на кредит падают ниже 7%, как в 1985-1987 и 1996-1999 годах, или ниже 4%, как в 2001-2005 гг и в последние годы.

05.28.

В выборе кредитора отдавайте предпочтение гипобанкам, в том числе их дочерним предприятиям.

05.29.

Используйте сумму договора со строительно-сберегательной кассой если она уже «созрела» или до окончания действия осталось не более двух лет (*Bauspar*). Если остаточный срок больше, то можно разделить (*Zuteilen*) договор и получить кредит на созревшую часть, а другую использовать позднее.

05.30.

Избегайте финансирование проекта через страховой полис (*Kapitalbildende Lebensversicherung*). Использование страхования жизни возможно при необходимости дополнительного финансирования (*Nachrangige Hypothek*), если она давно заключена (*не менее 10 лет*).

05.31.

Не упускайте из вида дополнительные издержки на проект (*гонорар архитектора, пошлины строительного ведомства, налог на приобретение земли, оплата нотариуса, благоустройство прилегающей улицы и т.п.*).

05.32.

Отказывайтесь от моделей экономии налога, если они, несмотря на экономию позднее, повышают затраты на проект в настоящее время — законы могут перемениться и льгота тогда обернется немалым ущербом.

05.33.

Избегайте высокого дисажио.

05.34.

Договоритесь, что проценты на резервирование кредита (*Bereitstellungszinsen*) будут начисляться через 3, 6 или 12 месяцев. Вы должны быть уверены, что используете кредит к этому сроку.

05.35.

Прежде чем подписывать кредитный договор, уточните высоту денежного обеспечения проекта кредитором (*Beleihungswert, обычно от 60-80% до 90-100% от сметы*), не соглашайтесь с заниженной границей кредита — с вашим собственным капиталом и резервами проект должен быть обеспечен на 110% — дополнительный кредит обойдется вам достаточно дорого.

05.36.

Предложение финансирующего банка: произвести собственными силами оценку объекта — лучше отклонить. Так вы избежите заниженной оценки объекта банком, оценщик которого всегда старается подстраховаться (*а значит и недостаточной суммы кредита*) и уплаты еще одной пошлины в рамках эффективного процента (*Wertschätzungsgebühr*).

05.37.

Вместо этого наймите эксперта-оценщика сами (обыкновенно это общественный или присяжный эксперт по недвижимости, архитектор). При этом, нанятый вами специалист должен быть акцептирован банком. Кроме того вы должны снабдить его необходимыми банковскими формулярами.

05.38.

Ваш двойной выигрыш — если вы наймете оценщика перед приобретением недвижимости: вы получаете профессиональную оценку стоимости жилья и избегаете необходимости последующей банковской оценки объекта и связанного с тем повышения эффективных процентов на кредит.

05.39.

Предоставьте банку необходимые данные о всех ваших доходах (*Einkommensteuer- und Gehaltsbescheinigung*), отнимите от доходов ваши ежемесячные расходы (*ежемесячно 1 000 DM — у несемейных, 1 500 DM — у семейных, плюс 300 марок на каждого ребенка. В евро требования большинства банков выглядят как ни странно практически также, - прим. ред.*) — оставшиеся средства должны быть достаточными для покрытия взносов на кредит (*не учитывайте Kaltmiete*).

05.40.

Ваша платежеспособность значит для банка все, постарайтесь внушить кредитору, что вы имеете надежное рабочее место.

05.41.

Для страхования остаточного долга выбирайте наиболее выгодное предложение страховой фирмы (*Restschuldversicherung*). Избегайте недостаточного покрытия суммы кредита страховкой, а также заключения страховки жизни с образованием капитала (*Kapitallebensversicherung*) и заключения страховки у кредитора.

05.42.

Если вы хотите платить одинаковые от начала до конца взносы на кредит (*твердые проценты на 20-30 лет*), то сравните предложения фирм, предлагающих «Festzinsdarlehen» — кредит под твердопрописанные проценты.

05.43.

Выбирайте оптимальный период твердопрописанных процентов (*Zinsbindung*): во время низких значений — сроком от 10 вплоть до 20-30 лет; в период высоких процентов — оставляйте варьирующимися. При этом, будет хорошо последовать совету: часть кредита связывать твердопрописанными процентами на несколько больший срок, чем остальную часть долга.

05.44.

В период твердопрописанных процентов, когда вы одновременно получаете налоговые дотации, старайтесь выплачивать как можно большие взносы на погашение долга (*Tilgung*).

05.45.

Обратите внимание: уменьшается ли сумма долга сразу — с каждым поступившим взносом, или банк снимает проценты на всю сумму долга только лишь до конца года, полугодия, месяца? (*Sofortige Tilgungsverrechnung*).

05.46.

Договоритесь об уплате ваших постоянных взносов в расчете за кредит категорически в конце месяца, квартала, полугодия, года (*Nachschüssig*).

05.47.

Если вы хотите освободиться от долга быстрее и сэкономить на выплатах по процентам (*например: вместо 30 лет за 20 лет*), то отдавайте предпочтение «*Tilgungshypothek*», где вы платите постоянный взнос на погашение долга (*Tilgung*) и варьирующуюся долю взноса на проценты (*Zinsen*). При этом доля возврата, выражающаяся в процентах может быть дробной — 1,1% и т.д.

05.48.

Чем выше доля взноса на выплату долга (*Tilgung*), тем быстрее вы освободитесь от кредита. Рассчитывая свои возможности, не соглашайтесь на готовую формулу банка: «*Tilgung 1%*». Вы можете уплачивать и 2,1 или 3,5% *Tilgung*.

05.49.

Избегайте кредитной нагрузки на ваш семейный бюджет, когда взносы превышают 50% всех ваших доходов.

05.50.

Женатые пары могут рассчитывать на двойные выплаты налоговых субсидий (*Eigenheimzulage*) на два различных объекта недвижимости. Объекты могут быть построены в разное время и находиться на одном земельном участке, но не должны быть каким-либо образом связаны между собой. Если постройки стоят недалеко друг от друга, так что без больших финансовых затрат их можно соединить переходом, то финансовое ведомство, как правило, отказывает в выделении второй субсидии. В других случаях семейные пары могут получить наряду с двойной субсидией также и двойное строительное пособие на каждого ребенка (*Baukindergeld*).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Как найти стройучасток

Многие земельные участки, продающиеся через газеты и т.д., имеют довольно большую площадь (*отсюда и цену*). Для обычного односемейного (*отдельностоящего*) дома с маленьким садом, как минимум, достаточно 140 кв. метров. Поэтому, чтобы не упустить и большие по площади участки, найдите себе сообщника – купите и разделите землю. При этом, например, строительство двухквартирного дома может обойтись вам значительно дешевле.

Городские власти и сельские коммуны обязаны законом помогать ищущим земельные участки под строительство. Кроме того, следует посетить местные учреждения, заведующие строительством (*Bauamt u. Liegenschaftsamt*), в которых вы можете узнать, где есть стройучастки, где вскоре появятся места под застройку, а также информацию о земле, выделяемой к этому моменту из общественной собственности.

Банки и сберкассы зачастую имеют собственные фирмы, занимающиеся недвижимостью (*Immobilienabteilung*). Крупнейший пример: LBS – Landes Bausparkasse. Эти финансовые учреждения, наряду со строительными сберкассами (*Bausparkasse*), являются крупными владельцами недвижимости. Однако, кроме стоимости земельного участка здесь требуется уплата немалого сбора с перепродажи (*Maklergebühr*).

Наиболее крупным владельцем земли в ФРГ считается церковь. Однако, участки здесь обычно не продаются, а предлагаются в наследующуюся аренду. Годовой процент за аренду составляет, как правило, 4–6 % стоимости земли. Право на арендованную землю сохраняется определенный отрезок времени (*обыкновенно 99 лет*). Нанятый таким образом земельный участок можно застроить, сдать внаем, продать, или снова сдать в аренду. Такой земельный участок — хорошая альтернатива, т. к. его цена обычно намного ниже, чем в округе.

Кроме церквей в последнее время землю предлагают в аренду также коммуны, фирмы и даже частные лица. Узнать о наличии земли в наследующуюся аренду (*Pacht*) можно в федеральных учреждениях городов и коммун (*Liegenschaftsämtern der Gemeindeverwaltungen*).

После истечения срока аренды наследники заключают новый договор с владельцем земли либо получают полное возмещение за построенный там дом.

Кто собирается строить дом по плану архитектора, может надеяться на его помощь и в поиске земельного участка. Архитектор порой хорошо осведомлен о планах коммун по поводу оставшихся земельных резервов.

Наряду с архитектором в поиске стройучастка может помочь, конечно, и маклер. Если маклер получает за найденный им стройучасток от 3 до 5 % цены, то архитектор, в большинстве случаев, помогает в поиске земельного участка без вознаграждения — если позднее вы планируете его привлечь к проектированию строительства дома. В таком случае используйте помощь архитектора в полном объеме с самого начала.

Необходимо учитывать, что многие участки необходимо застраивать в течение 2 лет. Это может быть обязательным условием, выдвигаемым местными властями. Наряду с этим есть земельные участки, которые освобождены от такой необходимости. Об этом необходимо осведомляться еще перед нотариальным заверением покупки.

Методы поиска стройучастка

- Местное учреждение по строительству (городской застройке). Попросить ознакомиться с планами застройки местности, и наметить районы для поиска участка. (*Bau- und Stadtplanungsämter; Bebauungspläne*)

- Коммуны и городские муниципалитеты. Осведомиться об имеющихся участках под застройку, также «резервных» и планируемых в перспективе (*занятых в прошлом индустриальными объектами*). (*Gemeinde- und Stadtverwaltung*)

- Банки, сберкассы, строительные сберкассы. Здесь можно получить информацию о ценах на участки в окрестностях, также о наличии стройучастков и т.п.

- Маклер (*посредник*). Маклеры обычно располагают большими шансами в поиске желаемого земельного участка. Гонорар за свой труд маклер получает только в случае заключения сделки.

- Архитектор. Хорошо зная окрестности, постоянно сотрудничая с общиной и муниципалитетом, архитектор одним из первых узнает о том, где появилась подготовленная для распределения земля. Архитекторы отказываются от своей почасовой оплаты, если в дальнейшем будут привлечены к проектированию дома на найденном стройучастке.

- Церковные общины. Земля в наследственную аренду — в основном первоклассные участки под строительство. Проценты, выплачиваемые за аренду, менее отягощают месячные выплаты, но вместе с тем земля остается имуществом церковной общины. (*Pfarrgemeinden*)

- Самостоятельный поиск. Этот метод часто приносит неожиданные плоды. Порой можно открыть «люки», незастроенные или заброшенные участки, иногда это места, где ранее располагалась какая-либо фирма, после смещения которой площадь используется для паркования авто. Самое сложное в таком случае — найти владельца участка. Для этого нужно обратиться к местным властям, которые должны найти владельца, прояснить вопрос и дать вам ответ в разумное время. Чтобы от вас не отмахнулись под благовидным предлогом, запрос нужно делать только в письменном виде.

К самостоятельным поискам можно отнести и розыски участка через интернет, через знакомых, друзей и коллег по работе. Со временем строительных участков становится все меньше, однако не стоит отчаиваться, резервы в стране остались немалые.

Архитектор — ваш важный партнер

При строительстве дома «мимо» архитектора, как говорится, не пройти. Даже готовые проекты домов предлагают различные варианты внутренней планировки, которые обсуждаются будущим домовладельцем с архитектором. Архитектор или фирма, с которыми вы решили строить дом своей мечты, помогут вам многими советами уже на начальном этапе: при поиске и покупке подходящего участка под застройку, при подборе строительных материалов, при поиске оптимальных решений в выборе типа дома.

Если архитектор не предоставляется фирмой «в одном пакете», то продолжительность и объемы деловых отношений с архитектором фиксируются в договоре, которым определяется и величина гонорара архитектора. При выборе готового проекта дома работа архитектора уже входит в стоимость проекта, а во всех других случаях вознаграждение ориентируется на тарифы НОАИ (*Honorarordnung für Architekten und Ingenieure*), которые предусматривают 9 фаз работы.

Новые правила оплаты труда архитектора вступили в силу с января 1996 года. Они позволяют более точно рассчитывать размеры оплаты архитектора и согласовывать так называемый гонорар на сэкономленные средства.

Вы можете сэкономить деньги, предоставив архитектору в той или иной мере подготовленный предварительный проект, в котором вы самостоятельно разрабатываете планировку дома и его отдельных помещений. Этот набросок может освободить вас от оплаты 1. фазы планирования (*1. Grundsätzliche Lösungsvorschläge*). Экономия здесь составляет от 500 до 1000 и более евро. Но вопрос спорный, проясните его до начала сотрудничества.

Чтобы сэкономить эти средства от вас не требуется сделанный по всем правилам статике САД-чертеж, но в некоторой степени предоставленные вами «*Grundsätzliche Lösungsvorschläge*» все же должны приближаться к осуществимой реальности. Поэтому проще ориентироваться на примеры понравившихся вам домов или использовать в предварительном проектировании одну из специальных компьютерных программ. Если же построенный вами «воздушный замок» не «потянет» на снижение гонорара, то архитектор должен это обосновать.

Нужно заметить, что планирование внутренних помещений зависит не только от желаний будущих хозяев, но и от некоторых других факторов: расположение дома по отношению к солнцу, рельеф местности и земельного участка, общие размеры постройки, вид применяемых строительных материалов. Поэтому коррекции в разработанном вами плане неизбежны, но тем не менее не следует отказываться от шанса сэкономить средства на предварительном планировании: вы формируете более детально ваши пожелания, а архитектор вознаграждает вас за экономию его времени.

Чертежи, сделанные на бумаге даже весьма опытным архитектором, могут содержать недочеты, самые досадные из которых выясняются перед заселением в дом: дверь открывается не в ту сторону, в которую вам нужно; на кухне не хватает десятка сантиметров для вашего суперсовременного холодильника; в самом нужном месте не оказывается электророзетки. Поэтому рассматривать план архитектора нужно буквально с лупой в руках!

Домострой: отделочные работы

Плитка, линолеум, паркет, ковролин, краска, шпаклевка, обои — тема отделочных материалов настолько обширна и настолько зависит от индивидуальных вкусов, что рассказать в короткой статье нечто о чем-то, значило бы сказать ничего. Тем, кто собирается самостоятельно подбирать для своего дома отделочные материалы, не помешает хорошая осведомленность о характеристиках тех или иных материалов, их качественной разнице между собой и, что немаловажно, — ориентация в стоимости материалов.

Архитектор

Чаще всего выбор строительных и отделочных материалов уже определяется выбором строительной фирмы, которая должна возвести дом и довести постройку под ключ. Дом, строящийся по плану нанятого вами архитектора, предоставляет несколько большую свободу выбора. Но и в готовом проекте у вас есть возможность обсудить с архитектором строительной фирмы различные элементы постройки, в том числе и применение тех или иных отделочных материалов.

Архитектор может помочь вам подобрать подходящие по стоимости и качеству отделочные материалы, подсказать оптимальные решения для различных помещений дома. При самостоятельной застройке домовладелец должен проявлять больше собственной инициативы, но и здесь фирма, предоставляющая пакет для самостроя, всегда поможет советом и делом.

Отделочные материалы

Большинство строительных фирм, даже те, что предлагают готовый проект дома, в вопросах отделочных работ предоставляют будущим домовладельцам большие возможности в выборе материалов и самостоятельном выполнении завершающих отделочных работ. Это приносит экономию денег: вы можете подобрать более дешевые материалы, чем у стоительной фирмы, и, если обладаете соответствующими навыками, сэкономить оплату труда отделочников. Другой вариант: вы подыскиваете стройматериалы, а работу выполняет фирма по месту (*это тоже может быть дешевле, чем у строительной фирмы, которая возвела дом*).

Если вы достаточно хорошо ориентируетесь в качественных характеристиках различных отделочных материалов, то у вас больше шансов приобрести их по более дешевой цене при равноценном качестве. Обращайте больше внимания на специальные предложения в строительных магазинах.

Если вы достаточно точно определились в выборе, то вы можете прямо спросить в магазине — когда этот товар планируется продавать по сниженной цене либо попробовать получить его со скидкой. В данном случае может помочь следующая фраза: *«Ich suche genau das hier, aber zu (назвать представляемую вами цену, но все же близкую к реальности) Preis. Gibt es eine Möglichkeit den Preis zu reduzieren?»*. Иногда магазин, не желая терять клиента, снижает цену. Конечно, не следует забывать и о других возможностях купить стройматериалы по более низкой цене: например, покупка с оптового склада или с фабрики.

Всегда существует возможность поискать что-то дешевле и, к тому же, если не лучше, то и не хуже. Значительная экономия возможна даже в случае, если в какой-то специализированный магазин придется ехать на другой край страны (благо сегодня можно легко провести предварительную проверку через интернет — см. адреса некоторых таких магазинов далее).

Правильное финансирование — меньше долгов

Возьмем на себя смелость утверждать, что сколько бы вы не сэкономили на выборе дешевого проекта дома, на самостоятельном строительстве и прочем, всю эту экономию может свести на нет отсутствие правильного финансирования.

По незнанию домостроители, жертвуя всем своим свободным временем на стройучастке (а нередко и своим здоровьем) и отказывая своему будущему жилью в минимальном комфорте, экономя на качестве стройматериалов, теряют ДЕСЯТКИ тысяч евро, которые «присваивает» себе предоставивший кредит банковский институт.

Многие либо теряют дом после 8 лет государственных налоговых льгот, не справляясь с возросшей нагрузкой, либо прилагают гигантские усилия, чтобы удержать дом за собой, работая буквально днем и ночью.

Правильное решение выглядит по-другому: не следует «расслабляться» в период налоговых льгот от государства, который продолжается в течение первых восьми лет, — работать над скорейшей выплатой долга нужно еще до покупки или строительства жилья, т.е. при подборе финансирования. Поэтому перечислим важные моменты верного обхождения с кредитом на дом. Более подробно и со всеми нюансами эта важная тема рассматривается в книге «Свой дом: от мечты к реальности».

Прежде всего — максимально возможный собственный капитал. Чем больше стартовых средств, тем меньше сумма кредита, а следовательно и выплаты по процентам, начисляемых банком на задолженность. Но **в сегодняшний момент небывало низкого уровня процентов на кредиты, можно уверенно обойтись и без стартового капитала.** Главное, чтобы ежемесячная нагрузка на семейный бюджет не превышала 50% всех постоянных доходов (*также и в будущем*).

Не соглашайтесь на готовую формулу банка, где в ежемесячных выплатах на задолженность присутствуют две доли: одна - выплаты по процентам (Zinsen), начисляемым на долг, вторая часть взноса - на выплату самого долга, называемой Tilgung. Чаще всего доля составляет 1%, в соответствии со своими возможностями договоритесь с банком о более высокой ставке,

например, 2% или всего лишь 1,1%. Так вы скорее выплатите кредит и заплатите меньше по процентам на задолженность, которая будет с каждым годом (быстрее) убывать. Рекомендуется договориться о возможности погашать долг в конце года дополнительным взносом (Sondertilgung).

Тарифы гонорара архитекторов (НОАИ)

Тарифы, регулирующие размер оплаты труда архитектора (§16 НОАИ), предусматривают 9 фаз выполнения работы. Границы оплаты труда распределены на 5 зон. Первые две касаются планирования несложных построек: гаражи, санпосты, бараки, склады и т. п. Третья и четвертая относятся к жилищному планированию, пятая — к сложным высотным сооружениям. Самой распространенной является третья зона, в рамках которой рассчитываются гонорары на дома средней стоимости.

Перечень фаз сотрудничества с архитектором, согласно НОАИ (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure):

1. Основные предпосылки. Вместе с архитектором выясняются основные моменты, на которые ориентируется затем работа архитектора.
2. Предварительное планирование. Архитектор разрабатывает наиболее существенные части проекта, делает эскизы и наброски.
3. Проектирование. Из эскизов и набросков в процессе обсуждения подготавливается окончательный проект дома.
4. Подготовка проекта на утверждение. Проект должен быть утвержден, снабжен всей документацией для получения разрешения на строительство дома.
5. Детальное планирование. Архитектор подготавливает детальный план для проведения строительных работ.
6. Планирование заказов. Архитектор подготавливает перечень необходимых работ, выявляет объем каждого вида работы.
7. Участие в распределении заказов. При распределении заказов архитектор также рассчитывает их стоимость.
8. Инспектирование строительных работ. Архитектор контролирует реализацию проекта.
9. Устранение недоделок и документация. Архитектор контролирует устранение недоделок и документирует результаты.

СЕРВИСНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ

Ин

