



## OREF Residential Library

# Real Estate Transaction Terms & Concepts – Russian

**ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ:** Этот документ предоставлен компанией Oregon Real Estate Forms, LLC (OREF) для помощи покупателям и продавцам в понимании терминов и выражений, часто используемых в сфере недвижимости. Значение этих слов может меняться в зависимости от ситуации, в которой они используются. Для получения ответов на вопросы, касающиеся сделки с недвижимостью, лучше всего обратиться к агенту по недвижимости. Для получения юридической консультации следует обратиться к юристу. Этот документ предназначен только для предоставления общей информации и не является юридической консультацией. OREF не несёт ответственности за какие-либо действия, предпринятые на основании этого документа.

Если вы работаете с переводчиком, ознакомьтесь с документом [OREF 112 — Аффидевит об услугах письменного и устного перевода](#).

ТЕРМИН	ОБЪЯСНЕНИЕ
<b>ПОСРЕДНИЧЕСТВО</b>	<p>Отношения посредничества — это юридическое соглашение между лицензированным агентом по недвижимости и его клиентом. Это добровольное соглашение, которое означает, что обе стороны приняли решение работать вместе. Когда агент представляет клиента, он всегда обязан действовать в наилучших интересах клиента.</p> <p>В Орегоне одному агенту разрешается представлять как покупателя, так и продавца в одной и той же сделке, а также двух разных покупателей, заинтересованных в одном и том же объекте недвижимости. Это возможно только в том случае, если все стороны согласны и подпишут форму под названием «Соглашение об ограниченном представительстве с раскрытием информации» (Disclosed Limited Agency Agreement).</p> <p>Когда агент представляет более чем одного человека в одной и той же сделке, существуют определённые ограничения. Агент должен сохранять нейтралитет. Это означает, что агент не может совершать действия, которые принесли бы одному человеку больше пользы, чем другому.</p> <p>Формы OREF позволяют клиентам выбрать, может ли их агент представлять более чем одного человека в одной и той же сделке. Клиентам следует ознакомиться с разными видами агентских отношений и понять, как они влияют на доверие, честность, конфиденциальность и на то, в чьих интересах действует агент</p> <p>Для получения дополнительной информации, см. документ <a href="#">OREF 042 — Первоначальный информационный буклет для клиентов агентства</a>.</p>
<b>СТОРОНА</b>	<p>В договорах сторона — это лицо или организация, подписавшие договор. В договоре всегда есть минимум две стороны.</p>
<b>НЕДВИЖИМОСТЬ</b>	<p>Недвижимость — это земельный участок и всё, что построено на нём или прочно закреплено, Например дома, здания или встроенные предметы, такие как раковины или шкафы. Недвижимость не может быть перемещена и официально передается новому владельцу посредством юридического документа, называемого актом о передаче права собственности.</p>
<b>КАК ЕСТЬ</b>	<p>В договоре купли-продажи указывается, что, кроме случаев, когда продавец предоставил письменную гарантию состояния недвижимости, покупатель соглашается купить ее в состоянии «КАК ЕСТЬ». Это означает, что продавец не обязан ничего исправлять, если обе стороны не согласовали это в письменной форме.</p> <p>Когда дом продаётся в состоянии «КАК ЕСТЬ», покупатель принимает недвижимость со всеми её недостатками, даже если они будут обнаружены после закрытия сделки.</p>



### ПРЕДЛОЖЕНИЯ/ ВСТРЕЧНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В Орегоне предложения о покупке недвижимости должны быть оформлены в письменной форме. Если одна из сторон не согласна с предложением в предложенной формулировке, она может сделать встречное предложение с другими условиями, на которые готова согласиться.

Лицензированные агенты по недвижимости в Орегоне помогают покупателям и продавцам составлять предложения и встречные предложения. Они также помогают обеим сторонам взаимодействовать для согласования окончательных условий купли-продажи..

### ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Дополнительное соглашение — это документ, который добавляет или изменяет что-либо в первоначальном соглашении. Как только покупатель и продавец согласовывают его в письменной форме, он становится юридически обязательной частью договора.

### ОПРЕДЕЛЕНИЯ И РАЗЛИЧНЫЕ РАЗДЕЛЫ

Договоры купли-продажи OREF включают раздел, в котором объясняются важные термины и правила, используемые в договоре. Этот раздел помогает покупателям и продавцам понять, что именно означают эти термины в договоре.

В документах OREF эти важные термины пишутся с заглавной буквы. Использование заглавной буквы показывает, что слово имеет особое значение, разъяснённое в разделе «Определения» договора

### ДЕПОЗИТ (ЗАДАТОК)

Задаток — это депозит, который покупатель вносит после того, как его предложение о покупке жилья было принято. Этот депозит свидетельствует о том, что покупатель серьезно настроен завершить покупку. Обычно этот первый платеж необходимо внести сразу после подписания договора. Иногда покупатель может внести дополнительный платёж позже. Это может произойти в установленную дату или при наступлении определённых условий, например, после окончания периода инспекции.

В договоре купли-продажи указано, что если покупатель не выполнит свои обязательства по контракту, продавец может удержать задаток. Поэтому продавцам следует тщательно обдумать перед подписанием договора, какая сумма задатка будет достаточной. Им важно учитывать, покроет ли депозит их убытки в случае, если покупатель решит не завершать сделку..

### ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС

Если для покупки жилья покупатель использует кредит от банка или кредитора, первоначальный взнос — это сумма, которую он должен внести при закрытии сделки в дополнение к средствам, предоставляемым кредитором. Эта сумма является частью общей стоимости жилья.

Размер первоначального взноса определяется индивидуально для каждого покупателя. Его определяет кредитор. Сумма зависит от типа кредита, дохода покупателя, его кредитной истории и других финансовых обстоятельств.

### РАСХОДЫ НА ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ

Расходы на завершение сделки — это сборы и издержки, которые необходимо оплатить в конце процесса покупки жилья. Эти расходы не входят в первоначальный взнос. Они покрывают услуги, необходимые для завершения купли-продажи и официального оформления права собственности покупателя на жилье.

Обычно расходы на завершение сделки оплачивают и покупатель, и продавец, однако виды расходов и суммы, которые оплачивает каждая сторона, могут различаться.

### ЭСКРОУ

В контексте купли-продажи жилья слово «эскроу» имеет два значения.

- 1. Эскроу-компания.** это третья сторона, которая не представляет ни покупателя, ни продавца. Она нейтральна и помогает и покупателю, и продавцу. Эта компания сберегает деньги и важные документы, пока осуществляется процесс купли-продажи. Покупатель и продавец в письменной



форме договариваются о том, услуги какой эскроу- компании они будут использовать. Эскроу-компания следит за тем, чтобы все этапы сделки были выполнены до выплаты денег и передачи права собственности на жилье. Агент по недвижимости может рекомендовать эскроу-компанию, но окончательное решение совместно принимают покупатель и продавец.

- 2. Процесс эскроу.** Эскроу также означает процесс, который эскроу-компания использует для выполнения инструкций всех участников сделки. К ним относятся покупатель, продавец, их агенты по недвижимости, кредитор, компания по страхованию права собственности и государственные служащие. В Орегоне одна и та же компания часто предоставляет и услуги эскроу, и услуги страхования права собственности, однако так происходит не всегда. Стоимость эскроу обычно делится поровну между покупателем и продавцом, но это может быть изменено по их обоюдному согласию.

### **ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ**

Покупатель должен получить отчет о праве собственности на приобретаемую недвижимость. Этот отчет создается компанией по страхованию права собственности и содержит важную информацию о жилье. В нем указывается, кому принадлежит недвижимость, размер покрытия по страховке права собственности и стоимость страхового полиса. Он также включает в себя юридическое описание недвижимости, информацию о налогах на эту недвижимость, ограничениях на ее использование и описание любых ее обременений. Обременение — это запись о долге, связанном с недвижимостью, который обычно должен быть погашен до ее продажи.

Покупатель должен внимательно изучить этот отчет и все приложенные к нему документы. Эти важные документы объясняют, как может использоваться недвижимость, имеются ли сервитуты (законные права, позволяющие другим лицам использовать части недвижимости), а также любые другие факты, которые могут повлиять на жилье. Если покупатель находит в отчете что-то вызывающее сомнение, он должен направить письменное возражение в порядке, указанном в договоре купли-продажи. Это необходимо сделать в течение срока, указанного в договоре.

После закрытия сделки компания по страхованию права собственности выдаст покупателю полис страхования права собственности. Если покупатель использует кредит, кредитор также получает полис. Обычно продавец оплачивает страховку права собственности покупателя, а покупатель — страховку права собственности кредитора. Для получения дополнительной информации см. документ [OREF 103 — Рекомендации по страхованию права собственности](#).

### **ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ**

Договор купли-продажи недвижимости часто включает условия, которые называются предварительными условиями. Эти условия помогают защитить как покупателя, так и продавца. К распространённым примерам относятся: получение одобрения на кредит, проведение инспекции дома и проверка права собственности, чтобы убедиться, что продавец действительно является законным владельцем.

Предварительные условия позволяют продавцу или покупателю отменить (расторгнуть) сделку, если возникает важная проблема. Например, если кредит покупателя не одобрен или во время инспекции выявлены серьёзные недостатки. Если человек хочет отменить сделку по причине, предусмотренной договором, он может получить свои деньги обратно. Каждое предварительное условие имеет крайний срок, то есть последний день, когда можно выполнить действие. Если сторона, имеющая право отмены сделки, не воспользуется этим правом до истечения крайнего срока, защита считается утраченной. Поэтому очень важно внимательно отслеживать все крайние сроки, указанные в договоре.



## OREF Residential Library

# Real Estate Transaction Terms & Concepts – Russian

---

### НАДЛЕЖАЩАЯ ПРОВЕРКА (проверка объекта)

Надлежащая проверка означает, что все покупатели несут ответственность за то, чтобы защитить себя, тщательно проверив и изучив недвижимость перед её покупкой. Обычно это включает в себя ознакомление с важными документами, такими как отчёт о праве собственности или правила ассоциации домовладельцев (НОА), а также привлечение инспекторов для проверки состояния дома

---

### ДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО

В контексте недвижимости под движимым имуществом подразумеваются предметы, которые не прикреплены к жилью или земле на постоянной основе. Эти предметы не включаются в продажу автоматически. Они включаются только в том случае, если это четко указано в договоре купли-продажи.

Примерами движимого имущества являются зеркала, мебель и невстроенная бытовая техника.

---

### ПРИКРЕПЛЕННОЕ ИМУЩЕСТВО

Прикрепленное имущество — это предметы движимого имущества, которые оказались прикрепленными к недвижимости. Эти предметы автоматически включаются в продажу кроме случаев, когда они исключены из нее в письменной форме.

Примеры включают встроенную технику, карнизы, жалюзи, напольные покрытия и осветительные приборы.

---

### РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ

В Орегоне при продаже большинства домов используется форма под названием «Заявление продавца о раскрытии информации об объекте недвижимости». В этой форме содержится важная информация о жилье. В ней описываются такие аспекты, как право собственности на жилье, исправность систем отопления, охлаждения, электроснабжения, водопровода, наличие протечек или повреждения от воды, а также общее состояние жилья. Более подробная информация доступна при ознакомлении с пересмотренными уставами штата Орегон 105.464.

Продавец обязан сообщить о любых серьезных проблемах, о которых ему известно. Даже если жилье продается «КАК ЕСТЬ» (то есть продавец не планирует ничего исправлять), он все равно может нести ответственность, если не сообщил покупателю о проблемах, которые ему были известны. Условие «как есть» в договоре не защищает продавца в случае сокрытия важной информации.

---

### ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

Закрытие сделки является последним этапом процесса купли-продажи жилья. Оно происходит в день перечисления суммы кредита, уплаты комиссий и сборов, справедливого распределения налогов между покупателем и продавцом и оформления всех необходимых документов. После закрытия сделки жилье официально принадлежит покупателю.

В договоре купли-продажи OREF предусмотрено право покупателя и продавца выбрать крайний срок закрытия сделки. Это последний день, когда сделка может быть закрыта. Важно выбрать реалистичную дату. Если закрытие не состоялось к этому сроку, покупатель или продавец могут нарушить условия договора. В случае нарушения одной из сторон другая сторона имеет право отказаться от продолжения сделки.

Передача владения означает, что покупатель получает контроль над недвижимостью. Обычно это происходит в тот же день, что и закрытие сделки. Однако, если обе стороны договорились, передача владения может произойти в другой день. Для таких случаев в OREF предусмотрены специальные формы — когда покупатель въезжает до закрытия или продавец остаётся в доме после закрытия

---

### АКТ О ПЕРЕДАЧЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

Акт о передаче права собственности — это юридический документ, подтверждающий передачу продавцом права собственности на недвижимость покупателю. Он используется для официального оформления перехода права собственности.

---



## OREF Residential Library

# Real Estate Transaction Terms & Concepts – Russian

---

### НАРУШЕНИЕ ДОГОВОРА

В договорах по недвижимости слова «нарушение» и «неисполнение» обычно означают одно и то же. Оба термина относятся к ситуации, когда одна из сторон не выполняет то, что было согласовано в контракте. Наиболее важно то, что происходит после невыполнения условий договора. Это называется средством правовой защиты— то есть тем, какие действия может предпринять другая сторона в ответ.

Существует три основных типа нарушений договора. Первый: незначительные нарушения — мелкие проблемы, которые обычно не столь важны, чтобы требовать серьезных действий, например, то, что можно легко исправить.

Второй: существенные нарушения — серьезные проблемы, которые мешают одной из сторон получить то, на что она рассчитывала по сделке. Существенные нарушения могут привести к тому, что другая сторона расторгнет договор, обратиться в суд с требованием возмещения убытков или требовать через суд исполнения условий договора.

Третий: нарушения, последствия которых заранее указаны в договоре — например, потеря задатка или право на расторжение контракта.

Является ли случай нарушением и что с этим делать — это правовые вопросы. Агенты по недвижимости не имеют права давать юридические советы. Если есть подозрение на нарушение, следует обратиться к юристу по недвижимости, который разъяснит права и возможные действия сторон.

---

### РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

Расторжение договора означает официальное прекращение действия договора по инициативе покупателя, продавца или обеих сторон. После расторжения договора обе стороны больше не обязаны соблюдать его условия.

И покупателю, и продавцу важно понимать, когда и как они могут расторгнуть договор. В договоре купли-продажи объясняются конкретные ситуации, которые могут дать право стороне расторгнуть договор, например невыполнение какого-либо условия или наступление определенного события.

В договоре обычно указывается, что происходит с задатком, если одна из сторон нарушает условия договора (см. термин «нарушение договора»). Указывается, какая из сторон сохраняет задаток в зависимости от того, кто создал проблему.

---

### РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

Спор — это разногласие между сторонами, подписавшими договор. Он может иметь место, когда покупатель и продавец по-разному трактуют условия договора или порядок его исполнения.

Договор купли-продажи включает в себя раздел о разрешении споров. В этой части договора разъясняется, какие шаги необходимо предпринять для решения проблемы и как следует разрешать споры между покупателем, продавцом и агентами по недвижимости.

---