

Идея покупки дома в первый раз может быть слегка пугающей, особенно, если это одна из самых больших покупок, которых вы когда-либо делали. Прежде чем начать поиск, вы должны знать, что есть вещи которые помогут вам в этом деле.

### **Отложите деньги для первоначального взноса и затрат по заключению контракта**

Постарайтесь отложить как можно больше денег на ваш первоначальный взнос (он же авансовый платеж) и на затраты по заключению контракта на покупку дома. Минимальный авансовый платеж может составлять всего 3-5% от стоимости дома, но чем больше ваш платеж, тем более благоприятные условия финансирования предоставит вам банк. Если вы можете себе позволить заплатить авансовый платеж размером 20% от стоимости дома, то вам не нужно будет покупать частную ипотечную страховку (то, что называется PMI и требуется, если ваш авансовый платеж меньше 20% стоимости дома).

### **Посчитайте, что вы можете себе позволить**

Убедитесь, что вы откладываете достаточно денег для выхода на пенсию и других целей, когда решаете, сколько вы можете тратить каждый месяц на ипотечные платежи.

### **Не забывайте о других расходах домовладения**

Планируйте, что вам надо будет платить страховку и налоги на дом, платежи частного ипотечного страхования (PMI, см. определение выше ), коммунальные услуги и ремонт.

### **Выбор ипотеки**

Существует много различных вариантов, включая традиционные 15-, 20 - и 30-летние заёмы с фиксированной процентной ставкой, а так же заёмы с регулируемой процентной ставкой и сочетание фиксированной/регулируемой процентной ставки. Если вы не можете накопить денег для значительного первоначального взноса, поищите программы для тех, кто покупает дом в первый раз – как правило, такие программы спонсируются федеральным правительством и позволяют купить дом с довольно маленьким первоначальным взносом.

### **Наймите агента по недвижимости**

Итак, вы определились, какой дом вы хотите купить. Продавец дома, который вам понравится, скорее всего будет иметь своего агента по продаже недвижимости, риелтора. По-английски он называется listing agent. По закону, такой риелтор является доверенным лицом продавца, что значит: его работа заключается в том, чтобы получить самую лучшую для продавца сделку, включая самую высокую цену за дом и лучшие условия. Этот риелтор по закону обязан раскрыть продавцу всё о потенциальном покупателе, что поможет получить самую выгодную для продавца сделку. Иными словами, он **не** представляет ВАШИ личные интересы.

Если вы нанимаете своего риелтора, вы таким образом приобретаете того, кто защищает ВАШИ интересы. По-английски он называется Buyer's agent или агент покупателя. Работа агента покупателя заключается в том, чтобы получить самую лучшую для ВАС сделку: низкие цены и самые выгодные условия для ВАС. Ваш агент также сэкономит вам много времени показывая вам только те дома, которые соответствуют вашим критериям и потребностям. Такой агент также разработает стратегию переговоров, основываясь на знании местного рынка и опыта предыдущих сделок, которая позволит избежать лишних затрат и заканчивается победой для вас.