



LIFT – 15 steps to buy a property

(1) **Appointment** – w czasie spotkania omawiane są następujące kwestie: sposób w jaki funkcjonuje program LIFT; zdolność kredytowa; promesa bankowa; okres trwania wszystkich formalności i koszty.

(2) **Decision in principle (DIP)** – przygotowujemy tzw promesę bankową czyli, **tylko wstępną akceptację** przyznania kredytu hipotecznego przez kredytodawcę. Określa ona kwotę kredytu oraz warunki na jakich możliwe jest jego otrzymanie ale nie jest to równoznaczne z przyznaniem kredytu.

(3) **Application to LIFT** – aplikacja ta zostaje złożona wraz z państwa dokumentami. Okres oczekiwania na odpowiedź (tzw passport letter) wynosi około 5-10 dni.

(4) **Passport letter** – LIFT wydaje tzw „passport letter” potwierdzający między innymi, że państwa aplikacja została zaakceptowana i że w przeciągu 12 tygodni muszą państwo znaleźć nieruchomość i złożyć na nią ofertę.

(5) **Looking for a property** – szukanie/oglądanie nieruchomości po czym wymagane jest przesłanie nam przez państwa linku internetowego do tej nieruchomości, którą państwo widzieli i na którą zdecydowali państwo złożyć ofertę. Należy pamiętać, że nie możemy złożyć oferty w sytuacji kiedy państwo osobiście nie widzieli tej nieruchomości.

(6) **Home report (HR)** – posiadając ten link uzyskujemy HR od agentów sprzedających nieruchomość a następnie wysyłamy emailem to państwa celem sprawdzenia czy wszystko państwu odpowiada i czy chcą państwo abyśmy złożyli ofertę na tą nieruchomość.

Note on interest - istnieje w sytuacji gdzie występuje więcej niż jedna strona zainteresowana kupnem nieruchomości po czym następuje closing date czyli ustalona data zakończenia przyjmowania ofert dotyczących zakupu nieruchomości.

(7) **Making an offer** – złożenie oferty na kupno nieruchomości w państwa imieniu wraz z ustaleniem daty wprowadzki (date of entry) i z potwierdzeniem ceny tej nieruchomości.

(8) **Acceptance of the offer** - następnie oczekujemy na potwierdzenie, że państwa oferta zostaje zaakceptowana (zwykle następuje to tego samego dnia, którego oferta została złożona).

(9) **Application to the lender** – aplikujemy do pożyczkodawcy o udzielenie kredytu (dodatkowe dokumenty mogą być wymagane).

(10) **Mortgage granted** – pożyczkodawca udziela kredytu.

(11) **Conveyancing** – wszystkie czynności formalno-prawne związane z kupnem/sprzedażą nieruchomości w celu zawiązania kontraktu.

Deed from LIFT – następuje oczekiwanie na tutaj własności z Lift.

(12) **Concluding missives** – prawnik zawiązuje kontrakt w celu uzyskania dla państwa tytułu własności nieruchomości, państwo z kolei mogą złożyć wypowiedziane umowy wynajmu.

(13) **Signing docs** – podpisanie dokumentów w naszym biurze (Lender’s Standard Security, Lift Standard Security, Lift Ranking Agreement, Lift Golden Share Agreement, LBTT) oraz omawianie ubezpieczenia.

(14) **At settlement** – transfer wkładu własnego oraz opłat za czynności prawne i finansowe musi nastąpić nie później niż 7 dni roboczych przed datą wprowadzki.

(15) **Keys** – w tym dniu nasze biuro zadzwoni do państwa w celu poinformowania o szczegółach odbioru kluczy, które są do odebrania tego samego dnia, po czym mogą się państwo wprowadzić do nieruchomości.