СПРАВОЧНИК ПОКУПАТЕЛЯ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ГИД 2018

на жительство



PRIAN RU


PRIAN RU
Открываем
новые горизонты.
Расширяем
возможности.

GREKODOM
KRIARITSI
MOUZENIDIS GROUP | DEVELOPMENT

Территория новой жизни!

«КРИАРИЦИ» – крупнейший строительный проект на территории Северной Греции, который был спроектирован и реализуется компанией Grekodom Development.

Комплекс расположен на Ситонии – средней малой части полуострова Халкидики. В уникальном природном месте планируется строительство более чем на 3 тысячи домовладений, а также создание комплексной инфраструктуры, включающей в себя марины, рестораны, гостиничные комплексы, магазины, медицинские учреждения, спа-центры и многое другое.

На сегодняшний день компания Grekodom Development предлагает идеальный вариант как для инвесторов, так и для тех, кто ищет спокойный отдых с комфортом на побережье Святого залива.



Компания Grekodom Development

www.kriaritsi.com

8-800-100-46-06 (бесплатный звонок по всей России),
+7 (495) 627-38-88 (Москва), **+7 (812) 31-31-777** (Санкт-Петербург),
+302310591431 (Салоники), **+302103254150** (Афины)

*11,18 млн руб., **27,96 млн руб., ***18,52 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018 что эквивалентно



Код 25060

Коттедж в Криарици, проект «Нимфа 2»
Количество комнат: **3** | Площадь: **69 кв. м** | Участок: **250 кв. м**



Код 25061

Вилла в Криарици, проект «Муза»
Количество комнат: **4** | Площадь: **132 кв. м** | Участок: **500 кв. м**



Код 26558

Вилла в Криарици, проект «Астерия»
Количество комнат: **4** | Площадь: **100 кв. м** | Участок: **500 кв. м**

GREKODOM
MOUZENIDIS GROUP | DEVELOPMENT

Время инвестировать в Грецию!

Высокая туристическая популярность, благоприятный законодательный климат и низкие по сравнению с другими странами ЕС цены на недвижимость делают Грецию невероятно привлекательной для инвестиций.

Компания Grekodom Development уже более 12 лет успешно работает на инвестиционном рынке Греции, предоставляя клиентам весь спектр существующих в стране девелоперских услуг.
Мы предлагаем инвестиционные проекты со стабильной гарантированной доходностью, среди которых покупка готового бизнеса, в том числе и гостиничного, а также приобретение коммерческих помещений и квартир с целью дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду.

Компания Grekodom Development

www.grekodom.ru

Телефоны компании:
8-800-100-46-06 (бесплатный звонок по всей России),
+7 (495) 627-38-88 (Москва),
+7 (812) 31-31-777 (Санкт-Петербург),
+302310591431 (Салоники), **+302103254150** (Афины)

*что эквивалентно *349,5 млн руб., **17,47 млн руб., ***57,66 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018



Код 2624

Гостиница на Ситонии, Халкидики | **6% годовых**



Код 29341

Бизнес 200 кв. м в Салониках | **5,67% годовых**
(ремонт здания с последующей сдачей квартир в аренду)



Код 22336

Бизнес 410 кв. м в Афинах | **6,54% годовых**
(жилое здание)

EspanaTour
InmoLux S.L.

В компании Espana Tour помогут не только подобрать и приобрести недвижимость согласно всем вашим требованиям, начиная от стоимости жилья и заканчивая личными вкусовыми предпочтениями, но и возьмут на себя обязанности по управлению недвижимостью.

Espana Tour

www.espanatour.es

Телефоны компании:
+34634784449; +34671194297

E-mail:
amo7772@mail.ru
espanatour.es7770@gmail.com
Skype: amo7770





Квартира в Торревьехе на первой линии

Комнаты: **3**
Спальни: **2**
Ванные: **1**

Площадь: **80 кв.м**

Тип недвижимости: **вторичная, после ремонта, полностью меблирована**

Инфраструктура и оснащение ЖК: **бассейн, ресторан**

Цена €129 000*



Апартаменты в Торревьехе в 250 метрах от пляжа

Комнаты: **3**
Спальни: **2**
Ванные: **1**

Площадь: **70 кв.м**

Тип недвижимости: **вторичная, после ремонта, полностью меблирована**

Инфраструктура и оснащение ЖК: **бассейн, охраняемая парковка**

Цена €82 000**



Квартира в Торревьехе в 500 метрах от моря

Комнаты: **3**
Спальни: **2**
Ванные: **1**

Площадь: **57 кв.м**

Тип недвижимости: **вторичная, после ремонта, полностью меблирована**

Инфраструктура и оснащение ЖК: **бассейн**

Цена €61 900***

* что эквивалентно 9,01 млн руб., ** 5,73 млн руб., *** 4,32 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018

EspanaTour
InmoLux S.L.

Espana Tour предоставляет полный спектр услуг по подбору и покупке, оформлению и регистрации приобретенной недвижимости, а также ее страхованию и управлению. Специалисты компании помогут с оформлением кредита на покупку жилья в испанском банке под 3% годовых.



Espana Tour

www.espanatour.es

Телефоны компании:
+34634784449; +34671194297

E-mail:
amo7772@mail.ru
espanatour.es7770@gmail.com
Skype: amo7770

что эквивалентно *37,67 млн руб., **11,17 млн руб., ***5,94 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018



Вилла в Ориуэла-Коста

Комнаты: **4**
Спальни: **3**
Ванные: **2**

Площадь: **92 кв.м**
Участок: **500 кв. м**

Тип недвижимости: **от застройщика, чистовая отделка**

Инфраструктура и оснащение: **бассейн, гараж**

Цена €539 000*



Таунхаус в Торревьехе в 700 м от моря

Комнаты: **4**
Спальни: **3**
Ванные: **2**

Площадь: **80 кв.м**

Тип недвижимости: **вторичная, после ремонта, полностью меблирована**

Инфраструктура и оснащение ЖК: **бассейн, охраняемая территория и парковка**

Цена €159 900**



Бунгало в Ориуэла-Коста

Комнаты: **3**
Спальни: **2**
Ванные: **1**

Площадь: **58 кв.м**

Тип недвижимости: **вторичная, после ремонта, полностью меблирована**

Инфраструктура и оснащение ЖК: **бассейн, охраняемая территория и парковка**

Цена €85 000***

EspanaTour
InmoLux S.L.

Хотите зарабатывать на недвижимости в Испании с первого дня после покупки?

Компания Espana Tour подберет идеальный для вас объект с гарантированной доходностью от сдачи в аренду. В нашей базе представлены десятки объектов с высокой арендной репутацией на самых крупных и популярных международных специализированных площадках, включая Airbnb.
Хотите оформить испанский ВНЖ по программе «золотой визы»? Мы предлагаем индивидуальный подход в этом вопросе! Юристы Espana Tour подготовят список необходимых документов и пошаговый план действий лично для вас.

Espana Tour

www.espanatour.es

Телефоны компании: +34634784449; +34671194297

E-mail:
amo7772@mail.ru
espanatour.es7770@gmail.com
Skype: amo7770

* что эквивалентно 36,3 млн руб., ** 6,01 млн руб., *** 55,22 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018



Вилла в Бенидорме с видом на море и горы

Комнаты: **4**
Спальни: **2**
Ванные: **3**

Площадь: **575 кв.м**

Участок: **1000 кв. м**

Тип недвижимости: **от застройщика, чистовая отделка**

Инфраструктура и оснащение: **сад, бассейн, гараж, хозяйственные постройки**

Цена €1 950 000*



Бунгало в Торревьехе в большом городе

Комнаты: **3**
Спальни: **2**
Ванные: **1**

Площадь: **80 кв.м**

Участок: **18 кв.м**

Тип недвижимости: **вторичная, после ремонта, полностью меблирована**

Инфраструктура и оснащение ЖК: **бассейн, охраняемая территория и парковка**

Цена €86 000**



Вилла в Ла-Нусиа в пригороде у моря

Комнаты: **7**
Спальни: **5**
Ванные: **3**

Площадь: **500 кв.м**

Участок: **800 кв. м**

Тип недвижимости: **вторичная, после ремонта, полностью меблирована**

Инфраструктура и оснащение: **сад, большой бассейн, детская площадка, прачечная, подземный паркинг, подвал**

Цена €790 000***







READY PROPERTY

Ready Property International

- **Гарантия лучшей цены**
  Эксклюзивные объекты напрямую от лучших застройщиков.
- **Уникальные предложения**
  Обширная база объектов, в том числе на закрытом рынке – недвижимость, которая не поступает в открытую продажу.
- **Экспертная поддержка**
  Полная юридическая поддержка, персональный менеджер для каждого клиента.
- **Сервис «все включено»**
  Помощь в обслуживании, сдаче в аренду и продаже недвижимости.
- **Прямые инвестиции**
  Участие в строительных проектах вместе с компанией-застройщиком.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
83 Baker Street, London W1U 6AG
Тел. +44 (0) 207 566 3006
Email: info@readyproperty.co.uk www.readyproperty.co.uk

ИТАЛИЯ
Via Panama, 12, 00198 Roma
Тел.: +39 02 36048338, +39 393 2483838
E-mail: info@readyproperty.it www.readyproperty.it

ИЗРАИЛЬ
Email: info@readyproperty.co.il
Website: www.readyproperty.co.il
Открытие офиса в 2018 году

Ирина БАЛУЕВА

эксперт по инвестированию
в недвижимость Нью-Йорка,
лицензированный риэлтор,
представитель The Serhant Team,
Nest Seekers International



В 2006 году мы ворвались на рынок недвижимости Нью-Йорка и доказали всем, что мы лучшие. Благодаря упорному труду, инновационному мышлению и заботе о клиентах всего за несколько лет мы создали процветающий бизнес и были признаны лучшей командой по версии журнала Wall Street Journal Real Trends New York.

Под руководством Райана Серханта, участника реалити-шоу «Сделка на миллион Нью-Йорк Million Dollar Listing NY», команда The Serhant Team, Nest Seekers International стала ведущим брокерским агентством по продаже недвижимости на Манхэттене, в Бруклине, Лос-Анджелесе, Майами и Хэмптонс и входит в пятерку лидеров продаж по всей стране на протяжении последних трех лет.

Nest Seekers
INTERNATIONAL

Ирина Балуева, лицензированный агент по недвижимости в Нью-Йорке
594 Broadway, New York, NY 10012, The Serhant Team, Nest Seekers International
Тел. +1(347)525-1021 E-mail: irinab@nestseekers.com



ИРИНА БАЛУЕВА И КОМАНДА СЕРХАНТА – **ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР** В НЬЮ-ЙОРКЕ

№ 1 в Нью-Йорке по рейтингу журнала Wall Street Journal Real Trends 2015

№ 5 в США по рейтингу журнала Wall Street Journal Real Trends 2016/2017

Мы создали лучшую команду брокеров, адвокатов, финансовых и иммиграционных экспертов в Нью-Йорке и теперь оказываем полную поддержку русскоговорящим клиентам по инвестированию в недвижимость, предоставляем актуальную информацию о рынке, помогаем найти выгодные объекты, полностью структурировать инвестиционный проект и позаботиться о том, чтобы инвестиции приносили максимальный доход.

Вы также сможете воспользоваться услугами наших компаний-партнеров, которые помогут вам с благоустройством новой квартиры, переездом, иммиграцией, получением ВНЖ, обучением, если это необходимо.

Если вы еще не знакомы с Нью-Йорком, мы поможем вам узнать город, организуем ознакомительную поездку, встретим в аэропорту и сделаем все возможное, чтобы ваше пребывание в Нью-Йорке было комфортным.

Exotic Property



Недвижимость в Таиланде

- **Престижный** курорт мирового класса
- **Рост** стоимости недвижимости 5-10% в год
- На этапе строительства **цена ниже на 20-30%**
- Рассрочка **до пяти лет** под 5-8% годовых
- **Отсутствие налогов** на недвижимость
- Арендные программы с доходом **10-15% годовых**

Exotic Property - агентство недвижимости на Пхукете. Образовано в 2009 году в рамках холдинга, состоящего из крупного туристического оператора, сети отелей и ресторанов.

Мы помогаем сориентироваться в разнообразии курортной и инвестиционной недвижимости по ценам застройщика.

Кроме консультации и осмотра объектов мы сопровождаем своих клиентов на всех этапах сделки. Эти услуги мы предоставляем бесплатно.

ЗАКАЖИТЕ ПОДБОР ОБЪЕКТОВ С МАКСИМАЛЬНЫМ ДОХОДОМ ОТ АРЕНДЫ

Mob., Viber, WhatsApp +66 899 73 37 51

Tel. +7 499 638 60 86

info@exoticproperty.ru www.exoticproperty.ru

что эквивалентно *4,4 млн руб., **6,94 млн руб., ***11,39 млн руб., ****26,36 млн руб. по курсу доллара ЦБ РФ на 21.02.2018



Кондотель

на пляже Май-Као под управлением Wyndham Ramada 5*

Спальни	1-2
Общая площадь	36-85 кв. м
Пляж	Май-Као, 500 м
Сдача	февраль 2019 года

Арендная программа
– 8% годовых на 5 лет с дальнейшей пролонгацией.
– Личное использование апартаментов – 15 дней в году в низкий сезон

от $ 78 000*

Кондотель

на миле миллионеров под управлением отеля Ramada Plaza 5*

Спальни	1
Общая площадь	34 кв. м
Пляж	Камала, 30 м
Сдача	июнь 2019 года

Арендная программа
– 7% годовых на 5 лет с дальнейшей пролонгацией. При заключении контракта на фактический доход от аренды – до 20% годовых!
– Личное использование апартаментов – 14 дней в году

от $ 123 000**





Коттеджи

с видом на океан под управлением отеля

Спальни	1
Общая площадь	60 кв. м
Пляж	Патонг, 600 м
Сдача	конец 2019 года

Арендная программа
– 7% годовых на 15 лет. Возможность обратного выкупа через 10 лет за первоначальную стоимость
– Личное использование коттеджей – 30 дней в году

от $ 201 670***

Кондотель

класса «люкс» под управлением отеля Twin Palms 5*

Спальни	1-2
Общая площадь	113-399 кв. м
Пляж	Камала, 30 м
Сдача	середина 2018 г.

Арендная программа
– 5% годовых на 3 года с дальнейшей пролонгацией или контракт на фактический доход
– Личное использование апартаментов – от 15 дней в году в зависимости от выбранной арендной программы

от $ 466 550****



SERVICE AZUR
PROPERTIES ON THE FRENCH RIVIERA

PROPERTY SERVICEAZUR
Франция, Ницца, 56, Авеню де ла Лантерн, 06200 Тел.: +33 4 93 29 84 25
info@serviceazur.com www.property-serviceazur.com

МОНАКО



€ 3 300 000*

Апартаменты в престижном районе Монако

Апартаменты в Монако в престижном районе Carré d'Or, рядом с Métropole Shopping Center, в 300 метрах до моря. Апартаменты площадью 80 кв. м, с 2 спальными, гостиной и современной кухней расположены на последнем этаже 4-этажного дома. Апартаменты в идеальном состоянии после недавнего капитального ремонта.



€ 3 150 000**

Роскошные апартаменты в Монако

Апартаменты площадью 76 кв. м, с видом на море и сад, расположенные в районе Fontvieille в Монако. Апартаменты состоят из большой гостиной, совмещенной с оборудованной кухней, просторной спальни и ванной комнаты. С террасы площадью 16 кв. м открывается красивый вид на море и старый город. В доме также есть кладовая и паркинг. Апартаменты находятся на заключительной стадии реновации.

*230,67 млн руб., **220,18 млн руб., ***538,23 млн руб., ****384,45 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018



€ 7 700 000***

Пентхаус с террасой на крыше в Монако

Четырехкомнатный пентхаус класса люкс площадью 210 кв. м, с террасой на крыше, расположен около моря в доме буржуазного стиля. Апартаменты состоят из холла, большой гостиной с кухней открытого типа, главной спальни и еще одной спальни с индивидуальной ванной комнатой. Лестница ведет на крышу, где расположена зона для загара, откуда открывается панорамный вид на Монако и море. Имеется гараж. Апартаменты в идеальном состоянии только после ремонта.



€ 5 500 000****

Апартаменты с панорамным видом на море в Монако

Апартаменты площадью 95 кв. м с панорамным видом на Монако и море расположены на высоком этаже в престижной резиденции с бассейном и консьержем. Имеют холл, гостиную, большую спальню с ванной, оборудованную кухню. Есть возможность перепланировать апартаменты в трехкомнатную квартиру. Имеется паркинг.

SERVICE AZUR
PROPERTIES ON THE FRENCH RIVIERA

PROPERTY SERVICEAZUR
Франция, Ницца, 56, Авеню де ла Лантерн, 06200 Тел.: +33 4 93 29 84 25
info@serviceazur.com www.property-serviceazur.com

ФРАНЦИЯ



€ 9 900 000*

Роскошная вилла рядом с пляжем La Garoupe

Вилла, расположенная около моря, площадью 500 кв. м. На первом этаже: большая гостиная, с камином и библиотекой, еще одна гостиная с баром, камином и выходом к бассейну, оборудованная кухня и столовая, 3 спальни с ванными и одна спальня площадью 100 кв. м. На втором этаже: прачечная, комната для прислуги/няни и 4 спальни с балконами и с ванными. На территории участка есть несколько мест паркинга рядом с домом. Дом оборудован системой безопасности с камерами. Территория представляет собой ровный участок земли, площадью 4 300 кв. м, на котором есть озеро, большой бассейн с подогревом.



€ 3 950 000**

Просторная вилла в престижном районе Канн

Современная трехуровневая вилла, площадью 370 кв. м, расположена в престижном районе Канн. С террас, находящихся на разных этажах виллы, открывается восхитительная морская панорама. 5 спален с ванными комнатами, просторный зал с выходом на полностью оборудованную кухню и обеденную зону, летняя гостиная на уровне бассейна, сауна, подвал. Все спальни оборудованы кондиционером. Бассейн площадью 6 x 12 м, сад с виноградниками на участке площадью 3000 кв. м.

что эквивалентно *692,01 млн руб., **276,1 млн руб., ***552,21 млн руб., ****3,7 млрд руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018



€ 7 900 000***

Уникальное предложение 172 гектара с виноградниками и озером

Имение с виноградниками, озером и оливковыми рощами. Собственность включает 3-этажный дом площадью 900 кв. м, с вестибюлем, гостиной, оборудованной кухней и столовой, 7 спальнями и 7 ванными, тренажерным залом и винным погребом. Дом окружен оранжереей, есть теннисный корт, коттедж для гостей и площадка для посадки вертолета. На территории растут оливковые деревья и виноградники. Винная компания занимается сбором винограда и производством вина. На территории располагается красивое озеро и множество родников. Также есть карьер, где установлены солнечные батареи, который сдается в аренду и приносит хороший доход, покрывающий расходы на содержание имения.



€ 53 000 000****

Усадьба в Мандельё-ла-Напуль

Закрытая усадьба на территории площадью 30 га, с панорамным видом на море. Это имение, построенное в 2011 году, расположено в уникальной атмосфере тишины. Здесь сосредоточены высокий уровень комфорта, безупречный стиль и роскошный интерьер. На территории имения находится главный дом площадью 1000 кв. м с 5 спальнями и 5 ванными комнатами, а также еще два дома с 5 спальнями и 5 ванными каждый. Кроме того, есть четвертый дом, где имеется 2 спальни и 2 ванных. Все оборудовано по последнему слову техники. Дополнительно имеется дом для персонала, теннисный корт, фитнесс-зал, сауна.

Содержание



От главного редактора Prian.ru ... 26

Как купить недвижимость за рубежом и не нарушить закон ... 28

Отдых



Дружелюбная Албания ... 42

Болгарские радости ... 46

Главные курорты Коста-Бланки. Бенидорм или Торревьеха?
Испания ... 50

Северная Италия – озера, горы, море ... 56

Новостройки в Италии. Где найти качественную и недорогую квартиру для отдыха? ... 60

Юрмала: рецепт комфортного отдыха
Латвия ... 64

Тропическая сказка с гарантией дохода
Таиланд ... 68

Аланья? Аланья!
Турция ... 74

Отдых с привилегиями
Франция, Монако ... 78

Переезд



Европейский ВНЖ в обмен на недвижимость ... 86

Инвестиционное гражданство ... 90

5 советов тем, кто хочет немецкий ВНЖ ... 92

Недвижимость+ВНЖ? Заверните!
Греция ... 96

Греческий ВНЖ – это просто ... 102

Домой. В Испанию! ... 106

Жить надо здесь... в Барселоне! ... 112

Получить итальянский ВНЖ и сэкономить при покупке недвижимости ... 116

Покупаем, чтобы переехать!
Италия ... 120

Ах, Италия! Полезные советы для переезда ... 124

Как купить квартиру в Нью-Йорке: пошаговая инструкция от опытного риэлтора ... 128

Инвестиции



Австрия для инвестиций – это... ... 134

Реконструкция Лондона. Новая идея для инвестиций в старом городе ... 138

Новые возможности рынка недвижимости Вьетнама ... 140

Сначала цель – потом решение
Германия ... 144

Пора инвестировать... в туристический бизнес!
Греция ... 148

Квартира как готовый доходный бизнес
Испания ... 154

Барселона как место для ваших инвестиций ... 160

Инвестиции в недвижимость Кипра? Конечно, Пафос и Лимассол! ... 164

Большие возможности маленького эмирата
ОАЭ ... 168

Как зарабатывать в Польше. Проверенные стратегии для частных инвесторов во Вроцлаве ... 172

Главные вопросы иностранного инвестора в Нью-Йорке ... 176

Роскошные инвестиции
Франция, Монако ... 182

Что купить в Праге, чтобы заработать
Чехия ... 188

PRIAN RU

Дорогие читатели!

Перед вами 7-й ежегодный «ГИД на жительство», подготовленный дружным коллективом Prian.ru.

Каждый год мы стараемся не просто собрать в одном издании все самое важное и полезное о рынках недвижимости разных стран мира, но и сделать это актуально и по-новому. В этом ГИДе мы решили немного изменить привычный рубрикатор «по странам» и разделили книгу на три больших раздела «по интересам»: инвестиции, отдых, переезд.

Как и предыдущие ГИДы, этот выпустила дружная команда Prian.ru недвижимость за рубежом



Елена БЕЛИСОВА
Евгений БЕРВЯЧЕНОК
Филипп БЕРЕЗИН
Юлия БЛИНОВА
Александр ГРЫЗУНКИН
Александра ДЗЮБА
Ольга ЗВЕРЕВА
Станислав ИВАНОВ
Юлия КИРИЕНКО
Мария КЛИКУШИНА
Евгений КЛИМЕНТОВ
Заира КАСУЕВА
Ольга ПЕТЕГИРИЧ
Вячеслав СМИРНОВ
Роман СОКОЛОВ
София ТЕТЁРКИНА
Елена ТРОЦКАЯ
Анастасия ФАЛЕЙ
Екатерина ХОЛОДОВА
Константин ЧУРАКОВ
Сергей ШЕСТЕРНЁВ

Особая благодарность **компании KPMG**







ГИД 2018
на жительство

Prian.ru: справочник покупателя зарубежной недвижимости

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ N ФС77 – 48346 от 26.01.2012.

Дата выхода № 7 – 02.03.2018. Заказ № 16911

Отпечатано в типографии ООО «ЛД-ПРИНТ» 196644, Санкт-Петербург, Колпинский р-н, пос. Саперный, территория предприятия «Балтика», д. б/н, лит. Ф. Тел. (812) 462-83-83, e-mail: office@ldprint.ru

Тираж: 2 000 экз. Распространяется бесплатно

Учредитель и издатель: ООО «ПРИАН»: 196105, г. Санкт-Петербург, пр. Юрия Гагарина, д. 1, оф. 621

Главный редактор «ГИДа на жительство» Екатерина Холодова

Главный редактор Prian.ru Филипп Березин

Ответственный выпускающий Влад Бобылев

Авторы Филипп Березин, Ольга Петегирич, Анастасия Фалей, Екатерина Холодова

Корректура Марина Крылова

Главный дизайнер Ольга Чичеринда

Верстка Ольга Бодрова, Сергей Большаков, Ольга Чичеринда

Фото предоставлены рекламодателями, а также порталами Depositphotos, Pixabay, Shutterstok, Unsplash

По вопросам сотрудничества с ООО «ПРИАН» обращайтесь по телефону **+7 (812) 320-80-59**

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими-либо средствами, включая размещение в сети Интернет, без письменного разрешения издательства.

© Prian.ru – Недвижимость за рубежом, 2018



Филипп Березин,
главный редактор Prian.ru
berezin@prian.ru

ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ за границей давно, уже лет двадцать, не просто экзотический процесс, на который решаются единицы. Это решение, которое сотни тысяч людей по всему миру принимают в зависимости от своих целей. А целей этих, несмотря на то что каждая сделка уникальна, в общем, не так много.

Первая – покупка ради удовольствия. Когда надоели гостиницы, когда хочется иметь дом для души в любимом месте, когда на все лето отправляешь семью с детьми на курорт.

Вторая – покупка ради выгоды. Когда среди множества инвестиционных возможностей ты выбираешь именно квадратные метры, считая их самым верным способом заработать или не потерять.

И третья – покупка ради перемен. Под этим словом мы понимаем смену страны проживания.

Диапазон предложений огромен. Из экспертных мнений о том, что, где, когда и по какой цене надо покупать, можно сложить тома. Но в одном сходятся все специалисты рынка: приобретение правильно начинать с четко сформулированной задачи – хотя бы одной из вышеперечисленных. Ответьте сами себе на вопрос «зачем?», и вы значительно упростите дальнейшую процедуру.

...Каждый год, планируя выпуск очередного «ГИДа на жительство», редакция Prian.ru обсуждает формат. Например, в 2014-м мы писали о самых популярных регионах мира и их достоинствах. В 2016-м рассказывали о процедуре покупки в разных странах. Год назад сделали акцент на способах получения дохода.

ГИД-18, который вы держите в руках, – это сборник предложений, которые сгруппированы в зависимости от ваших, читатель, целей. Риэлторы, агенты, строители из разных стран рассказывают о возможностях, особенностях и преимуществах. А вы, ответив на тот самый вопрос «зачем?», можете принять решение.

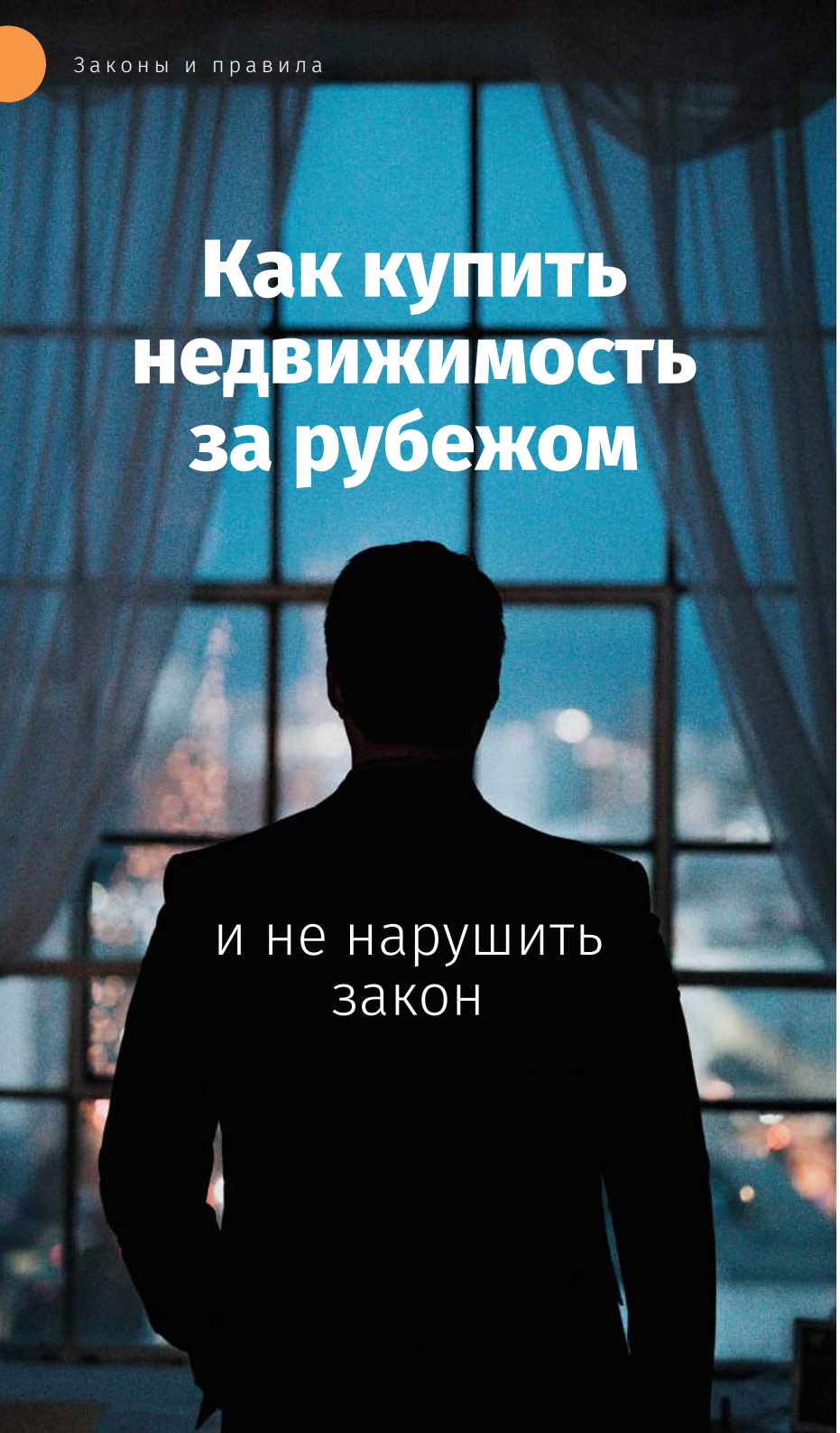
В этом и есть цель Prian.ru – соединить тех, кто может представить предложения, и тех, кто хочет сделать выбор.











Как купить недвижимость за рубежом и не нарушить закон

Законы и правила

КПМГ – это международная сеть фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги

Эксперты международной аудиторско-консалтинговой компании «КПМГ» рассказывают о важнейших юридических аспектах приобретения, содержания и продажи недвижимости за границей. Декларация собственности, грамотный перевод денег, регистрация объекта на нового собственника, налоговое планирование – эта информация пригодится всем покупателям из России.



Антон РУДНЕВ,
юрист, юридическая практика КПМГ в России и СНГ



Антон ФЕДОТОВ,
старший юрист, юридическая практика КПМГ в России и СНГ



Диана МЕНЬЧИК,
старший менеджер, департамент налогового и юридического консультирования КПМГ в России и СНГ



Станислав РОМАНОВ,
консультант, департамент налогового и юридического консультирования КПМГ в России и СНГ

Права покупателей

1. Разрешает ли Россия своим гражданам покупать недвижимость за рубежом? Кому запрещено ее покупать? У кого ее нельзя покупать? Какие ограничения здесь существуют?



Законодательство РФ не содержит специальных ограничений прав граждан РФ по приобретению или владению недвижимостью за рубежом. Применяются общие положения о дееспособности физических лиц. Так, например, сделка по покупке недвижимости, совершенная недееспособным лицом, считается ничтожной, то есть не влекущей никаких правовых последствий.

Однако существуют определенные требования, которые налагаются на лиц, занимающих государственные должности. Так, чиновники (муниципальные и государственные служащие, некоторые руководящие работники Центрального Банка и государственных корпораций и пр.), а также их супруги и несовершеннолетние дети обязаны декларировать приобретенную недвижимость, в том числе и находящуюся за рубежом[1].

Если стоимость приобретенной недвижимости вместе с приобретенными в течение года (предшествующего году предоставления сведений в налоговый орган) транспортными средствами, ценными бумагами, акциями/долями/паями превышает общий доход чиновника и его (ее) супруги (супруга) за последние три года (предшествующие отчетному периоду), то дополнительно на чиновника возлагается обязанность предоставить сведения о расходах (в том числе о приобретении недвижимости и об источниках средств, за счет которых совершена покупка)[2].

Также с 2013 года чиновникам, их супругам и несовершеннолетним детям запрещено открывать и иметь счета в зарубежных банках, а также владеть и (или) пользоваться иностранными финансовыми инструментами. К иностранным финансовым инструментам относятся в том числе ценные бумаги (например, акции иностранных компаний), доли участия в иностранных компаниях, кредитные договоры с нерезидентами РФ. Несоблюдение указанного запрета может, в частности, повлечь досрочное прекращение полномочий чиновника[3].

1 Ст. 8 Федерального закона от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

2 Ст. 3 Федерального закона от 03.12.2012 № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам».

3 Ст. 2 Федерального закона от 07.05.2013 № 79-ФЗ «О запрете отдельным категориям лиц открывать и иметь счета (вклады), хранить наличные денежные средства и ценности в иностранных банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, владеть и (или) пользоваться иностранными финансовыми инструментами».



2. Зависит ли разрешение от размеров сделки или особенностей приобретаемого объекта, например, его местоположения?

Как было упомянуто выше, с точки зрения российского законодательства, покупка зарубежной недвижимости не требует разрешения со стороны каких-либо государственных органов РФ.

Однако в стране, в которой планируется приобретение недвижимости, могут быть специальные ограничения (например, запрет на продажу земли иностранцам). Эти ограничения необходимо учитывать при планировании покупки.

Заключение сделки

3. Как оформить сделку купли-продажи – на физическое или юридическое лицо? В каких случаях выгоднее регистрировать собственность на компанию? Какие общие рекомендации можно дать в таком случае?

Зарубежная недвижимость может оформляться как на физическое, так и на юридическое (иностранное или российское) лицо, акционером (участником) которого будет являться гражданин России.

Однако в некоторых странах существуют запреты на продажу определенной недвижимости иностранным гражданам. Очевидно, что при наличии таких запретов целесообразно приобретать (если, опять же, это позволяет местное законодательство) недвижимость «на компанию», конечным собственником которой является иностранный гражданин (в нашем случае – гражданин РФ).

С налоговой точки зрения рекомендуется заранее проанализировать плюсы и минусы структурирования владения зарубежной недвижимостью – через физическое или юридическое лицо – с учетом планов по будущему использованию недвижимости (для личных целей

или, например, для сдачи в аренду), планов по дальнейшей продаже, наследования и т. д.

При этом необходимо иметь в виду, что в случае, если налоговый резидент РФ учреждает или приобретает юридическое лицо в иностранной юрисдикции, то в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ у такого лица появляется *обязанность подать в налоговый орган по месту жительства следующие уведомления*[4]:

1) уведомление об участии в иностранной организации (если доля участия российского налогового резидента в иностранной организации превышает 10%) – не позднее трех месяцев с даты возникновения участия в такой иностранной организации;

2) уведомление о контролируемой иностранной компании – если физическое лицо признается контролирующим лицом, например, если владеет более 25% долей/акций в такой иностранной компании. Срок для представления указанного уведомления – не позднее 20 марта года, следующего за налоговым периодом, в котором контролирующее лицо признает доход в виде прибыли контролируемой компании (например, если 31 декабря 2016 года оканчивается календарный год, за который определяется прибыль контролируемой иностранной компании / составляется ее финансовая отчетность, то на 31 декабря 2017 года налоговый резидент РФ признает доход в виде прибыли контролируемой компании, и уведомление необходимо представить не позднее 20 марта 2018 года).



За нарушение порядка представления указанных выше уведомлений и отчетов предусмотрены следующие штрафы:

• за нарушение при уведомлении об участии в иностранной компании – 50 тыс. руб.;

• за нарушение при уведомлении о контролируемой иностранной компании – 100 тыс. руб.[5]

4. Как перевести безопасно и законно деньги за рубеж для покупки недвижимости? Какие существуют возможности? Как и кому надо сообщать о таком переводе? Что произойдет, если гражданин не сообщит о переводе?

Перевод денежных средств за рубеж для покупки недвижимости можно осуществить следующими способами:

а) перевод в качестве оплаты по договору купли-продажи на счет продавца недвижимости;

б) перевод на свой счет в иностранном банке.

4 П. 1-3 ст. 25.14 Налогового кодекса (НК) РФ.

5 Ст. 129.6 НК РФ.

При переводе гражданином РФ (резидентом) денежных средств по договору купли-продажи недвижимости со своего счета, открытого в российском банке (как в валюте РФ, так и в иностранной валюте), в пользу продавца-нерезидента, обслуживающий банк, как агент валютного контроля, вправе запросить у покупателя ряд документов. Среди них – документы, необходимые для идентификации плательщика и подтверждения его статуса резидента, а также для проверки экономической обоснованности платежа (в частности, договор купли-продажи недвижимости с нерезидентом-продавцом, являющийся основанием для перевода денежных средств).[6] Кроме того, обслуживающий банк вправе запросить у клиента документы, подтверждающие источники происхождения средств[7].



Если же резидент открывает счет в банке, расположенном за пределами территории РФ (например, в целях перевода денежных средств на указанный счет), то у такого лица возникает обязанность уведомлять налоговые органы по месту своего учета (для физического лица – налоговый орган по месту его жительства, для юридического – по месту его нахождения) об открытии (закрытии) счетов (вкладов) и об изменении реквизитов счетов (вкладов)[8].

Представление такого уведомления с нарушением срока грозит гражданам привлечением к административной ответственности в виде штрафа в размере от 1000 до 1500 рублей, тогда как непредоставление информации – штрафом в размере от 4000 до 5000 рублей[9].

Более того, гражданин – резидент РФ, открывший счет за пределами РФ, обязан ежегодно до 1 июня представлять в налоговый орган (по своему месту жительства) отчет о движении средств по указанному счету[10]. Нарушение этой обязанности гражданином может повлечь привлечение его к ответственности в виде административного штрафа от 300-500 руб. (за нарушение срока подачи отчета не более чем на 10 дней) до 2500-3000 рублей (за нарушение такого срока более чем на 30 дней), а при повторном нарушении – 20 тыс. рублей[11].

6 Ч. 4 ст. 23 Федерального закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

7 Пп. 1.1 ч. 1 ст. 7 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

8 Ч. 2 ст. 12 Федерального закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

9 Ч. 2 – 2.1 ст. 15.25 Кодекса об административных правонарушениях РФ (КоАП).

10 Ч. 7 ст. 12 Федерального закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», п. 2 Правил представления физическими лицами – резидентами налоговым органам отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации к постановлению Правительства РФ от 12.12.2015 № 1365 «О порядке представления физическими лицами – резидентами налоговым органам отчетов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации».

11 Ч. 6, 6.1–6.3 ст. 15.25 КоАП РФ.

Стоит также учесть, что в случае, если налоговые органы не были уведомлены об открытии счета в банке, расположенном за пределами территории Российской Федерации, или средства на покупку недвижимости были переведены в нарушение Закона о валютном регулировании, такой платеж может потенциально быть признан незаконной валютной операцией, а плательщик – резидент РФ оштрафован в размере до 3/4 всей суммы транзакции[12].



С 01.01.2018 вступили в силу поправки в Закон о валютном регулировании. В соответствии с ними резиденты РФ, чей срок пребывания за пределами России в течение календарного года в совокупности составит более 183 дней, имеют право не соблюдать установленный порядок открытия счетов, проведения валютных операций, а также представления отчетов о движении средств, установленные статьей 12 Закона о валютном регулировании[13].

Однако, если в следующем календарном году срок пребывания таких резидентов РФ за границей составит менее 183 календарных дней, уведомления об открытии (изменении реквизитов, закрытии) счетов, а также отчеты о движении средств по ним необходимо будет представить в налоговые органы до 1 июня года, следующего за истекшим.

5. Должен ли гражданин России сообщать в российские налоговые органы о том, что он стал владельцем недвижимости за границей? Кому необходимо сообщать об этом и в какой форме? Что произойдет, если гражданин не сообщит об этом?

Граждане России, не занимающие государственные должности, не обязаны сообщать государственным органам о приобретении недвижимости за рубежом.

Однако на чиновников (муниципальных и государственных служащих, некоторых руководящих работников Центрального Банка и государственных корпораций и пр.), а также на их супругов и несовершеннолетних детей законом возлагается обязанность по декларированию приобретенной недвижимости, в том числе и находящейся за рубежом.

Если физическое лицо – налоговый резидент РФ учреждает или приобретает юридическое лицо в иностранной юрисдикции, то в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ у такого лица может появиться обязанность подать в налоговый орган по месту жительства уведомление об участии в иностранной компании, а также уведомление о контролируемой иностранной компании.

12 Ч. 1 ст. 15.25 КоАП.

13 Федеральный закон от 28.12.2017 № 427-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О валютном регулировании и валютном контроле”».

6. Если покупка недвижимости совершена с помощью кредита в иностранном банке по относительно низкой процентной ставке, то какие требования собственник должен выполнить в этом случае?

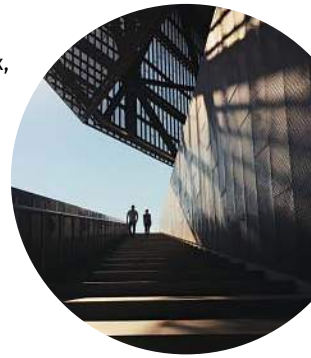
Зачастую иностранные банки предлагают более выгодные условия предоставления заемного финансирования по сравнению с российскими банками.

При определенных условиях у физического лица – налогового резидента РФ может возникать налогооблагаемая материальная выгода в виде экономии на процентах за пользование кредитными средствами.

Так, материальная выгода в виде экономии на процентах возникает, если ставка по кредиту в иностранном банке составляет менее 9% годовых (в отношении кредита в иностранной валюте) или менее 2/3 от ставки рефинансирования ЦБ РФ (в отношении кредита в рублях) на дату фактического получения налогоплательщиком дохода (то есть на последнее число каждого месяца пользования кредитом).

Налоговая база определяется как превышение суммы процентов за пользование кредитными средствами над соответствующим пороговым значением (9% или 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ соответственно)[14].

Ставка НДФЛ на материальную выгоду составляет 35%. В случае получения налогооблагаемой материальной выгоды по процентам за пользование кредитными средствами, привлеченными в иностранном банке (который не является налоговым агентом по НДФЛ), физическое лицо должно самостоятельно задекларировать такой доход, то есть отразить в своей декларации по НДФЛ за соответствующий налоговый период и представить декларацию в налоговый орган.



С 1 января 2018 года были введены дополнительные условия (в пользу налогоплательщика) для признания материальной выгоды налогооблагаемым доходом. Так, доход в виде материальной выгоды будет возникать, только если выполняется хотя бы одно из условий:

- физическое лицо (получатель кредита) и банк являются взаимозависимыми (в том числе если физическое лицо является работником банка);
- экономия на процентах фактически является материальной помощью или встречным исполнением организацией обязательства перед заемщиком, в том числе оплатой за поставленные товары (выполненные работы, оказанные услуги)[15].

В случае если ни одно из указанных выше условий не выполняется, при получении физическим лицом кредита по пониженной процентной ставке налогооблагаемого дохода в виде материальной выгоды не возникает.

14 П. 2 ст. 212 НК РФ.

15 Федеральный закон от 27.11.2017 № 333-ФЗ «О внесении изменений в статью 212 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

Содержание и управление

7. Должен ли гражданин России платить налоги в России на владение зарубежной недвижимостью?



Налогом на имущество физических лиц зарубежная недвижимость в РФ не облагается. Однако в РФ могут подлежать налогообложению доходы, связанные с использованием зарубежной недвижимости.

Российские налоговые последствия, связанные с покупкой, владением и продажей зарубежной недвижимости, будут возникать только у налоговых резидентов РФ.

Для определения окончательных налоговых обязательств резидентом РФ по общему правилу признается физическое лицо, которое находится на территории РФ не менее 183 календарных дней в течение отчетного календарного года[16].

Объектом налогообложения физических лиц – налоговых резидентов РФ признаются как доходы от источников в РФ, так и доходы от источников за пределами РФ, то есть общемировой доход[17].

Общий уровень налоговой нагрузки зависит в первую очередь от того, как структурировано владение зарубежной недвижимостью. В частности, если право собственности на недвижимость оформлено непосредственно на физическое лицо, то могут быть актуальными следующие вопросы.

• Доход российского налогового резидента от сдачи в аренду зарубежной недвижимости считается доходом для целей налогообложения в РФ и облагается по ставке НДФЛ 13%. В то же время такой доход может подлежать налогообложению и на территории иностранного государства, где расположена недвижимость.

• Чтобы не платить налог дважды – и в бюджет иностранного государства, и в российский бюджет, необходимо проанализировать (и учесть при выборе юрисдикции, где находится недвижимость) возможность зачета уплаченного за границей налога при уплате НДФЛ в России. Для этого между Россией и иностранным государством должно быть заключено двустороннее соглашение об избежании двойного налогообложения (СИДН). Также налогоплательщику необходимо будет представить соответствующие документы, подтверждающие уплату налога на доход за рубежом[18].

• Стоит обратить внимание, что налоговое законодательство не содержит четких положений относительно того, необходимо ли физическому лицу, владеющему иностранной недвижимостью и использующему его в целях извлечения дохода (например, для сдачи в аренду), регистрироваться

16 П. 2 ст. 207 НК РФ.

17 П. 1 ст. 209 НК РФ.

18 Ст. 232 НК РФ.

в РФ в качестве индивидуального предпринимателя. Этот вопрос необходимо анализировать с учетом конкретных обстоятельств в каждом отдельном случае.

• Иными налоговыми вопросами, которые стоит учесть, являются зарубежные налоги на имущество и состояние физических лиц и сборы за совершение сделок с имуществом, которые могут существенно варьироваться в зависимости от юрисдикции, где расположена недвижимость.

Если имущество оформлено на юридическое лицо, акционером/учредителем которого является физическое лицо – российский налоговый резидент, то рекомендуется проанализировать следующие вопросы:

• концептуальный выбор между российской компанией – собственником недвижимости и иностранной компанией – с учетом налоговой нагрузки, а также иных аспектов (например, юридической защиты и безопасности активов);

• налог на доход/прибыль на уровне компании от использования недвижимости в коммерческих целях;

• корпоративные налоги на имущество и сборы за совершение сделок с имуществом;

• налогообложение доходов, распределяемых российской/иностранной компанией в адрес акционера – российского налогового резидента (например, в виде дивидендов); возможность оптимизации налоговой нагрузки, в том числе благодаря положениям СИДН;

• признание иностранной компании – владельца недвижимости контролируемой иностранной компанией (КИК) и применение правил «деофшоризационного» законодательства в России, в том числе представление соответствующей отчетности и уведомлений в налоговые органы РФ, а также включение прибыли КИК в налоговую декларацию физического лица по НДФЛ.

Таким образом, существует целый ряд налоговых факторов, которые важно проанализировать и сравнить перед выбором юрисдикции и структуры для приобретения и владения недвижимостью.



8. Как законно переводить деньги, заработанные на аренде недвижимости за рубежом, в Россию? Надо ли при этом платить налоги в России?

Перевод денежных средств, которые являются арендной платой за предоставление в аренду зарубежной недвижимости, может быть получен арендодателем – резидентом РФ на валютный счет в уполномоченном российском банке.

Однако, в случае если резидент РФ желает получить такие денежные средства на свой счет в банке страны сдачи недвижимости в аренду,

то законность такой операции зависит от страны, в которой недвижимость сдается.

Согласно действующему законодательству резиденты РФ могут получать денежные средства в качестве дохода от аренды на свои счета в иностранных банках только в том случае, если такие банки расположены в странах – членах ФАТФ и ОЭСР[19]. Такими странами, например, являются Великобритания, Германия, Италия, Люксембург.

Таким образом, например, если объект недвижимости находится и сдается в аренду на территории Республики Кипр, которая не является членом ФАТФ и ОЭСР, а арендатор или арендодатель не желают сотрудничать с российским банком, то можно осуществить перевод денежных средств на валютный счет (при его наличии) арендодателя в банке, расположенном на территории, например, Германии.

Соглашения об избежании двойного налогообложения между РФ и страной, где находится недвижимость, могут помочь избежать повторного налогообложения дохода от аренды в РФ.

Продажа недвижимости

9. Должен ли гражданин России платить налоги с дохода от продажи зарубежной недвижимости в России? Зависит ли это от сроков владения недвижимостью? Зависит ли это от разницы между ценой покупки и продажи?

Доход физического лица – налогового резидента РФ (не являющегося индивидуальным предпринимателем), владеющего зарубежной недвижимостью более пяти лет (в отдельных случаях – более трех лет), от продажи данной недвижимости освобождается от налогообложения в РФ[20].



Если срок владения недвижимостью составляет менее пяти лет, то такой доход подлежит налогообложению по ставке 13%[21]. При этом физическое лицо – продавец может уменьшить сумму дохода на сумму фактически произведенных и документально подтвержденных расходов[22] или применить имущественный налоговый вычет в размере до 1 млн руб. (в отношении жилой недвижимости) или до 250 тыс. руб. (в отношении иной недвижимости)[23].

19 Ч. 5.1. ст. 12 Федерального закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

20 Ст. 217.1 НК РФ.

21 Пп. 5 п. 3 ст. 208 НК РФ.

22 Пп. 2 п. 2 ст. 220 НК РФ.

23 Пп. 1 п. 2 ст. 220 НК РФ.

Налоговые последствия продажи недвижимости при ее оформлении на юридическое лицо зависят от структурирования сделки на момент продажи – например, будут ли продаваться доли/акции в юридическом лице, владеющем недвижимостью, или юридическое лицо будет продавать недвижимость, а потом распределять доход в адрес российского собственника.



Помимо российских налоговых последствий, дополнительно следует учитывать налоговые последствия в иностранном государстве, где расположена недвижимость.

10. Как правильно и законно перевести деньги от продажи зарубежной недвижимости в РФ?

До внесения изменений в Закон о валютном регулировании, вступивших в силу с 01.01.2018, денежные средства от продажи зарубежной недвижимости могли быть зачислены только на счет в уполномоченном банке в РФ. Таким образом, покупатель недвижимости – нерезидент РФ мог перечислить денежные средства продавцу – резиденту РФ только на счет, находящийся в российском уполномоченном банке.

С 01.01.2018 резидент РФ имеет право зачислять денежные средства от продажи имущества (в том числе недвижимости) на свои зарубежные банковские счета, минуя уполномоченные российские банки. Однако данное правило действует только в том случае, если недвижимость находится на территории государства – члена ОЭСР или ФАТФ и такое иностранное государство присоединилось к многостороннему Соглашению компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией от 29 октября 2014 года или имеет с Российской Федерацией действующее двустороннее международное соглашение, предусматривающее автоматический обмен финансовой информацией[24]. При этом счет, на который поступят средства в качестве оплаты по договору купли-продажи недвижимости, должен быть открыт в банке страны нахождения такой недвижимости.

24 По состоянию на 15.01.2018 к Соглашению об автоматическом обмене финансовой информацией присоединились 98 стран (актуальный перечень государств – участников Соглашения доступен на интернет-сайте ОЭСР: http://www.oecd.org/tax/exchange-of-tax-information/mcaa-signatories.pdf). Стоит учесть, что в их число не входит Черногория, пользующаяся популярностью у граждан РФ, приобретающих недвижимость за рубежом.



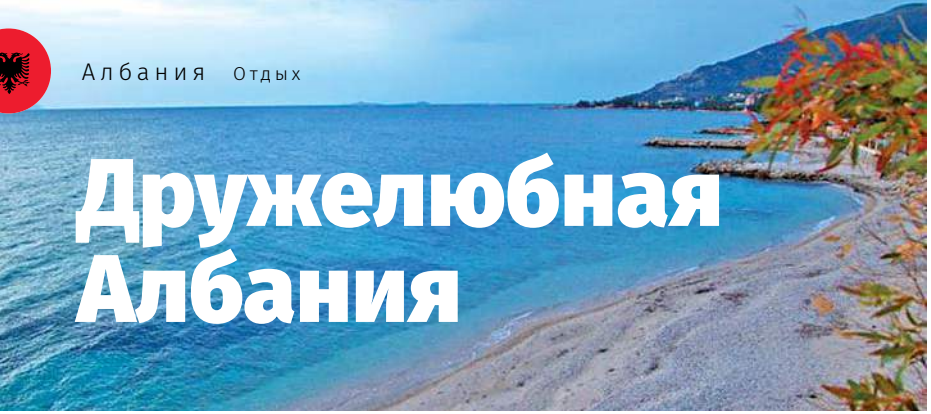
Отдых

Как же это романтично и привлекательно – жить на берегу теплого моря в собственном доме. Или в квартире, окнами выходящей на шедевр мировой архитектуры. Или в уединенном коттедже у прохладного озера. Что может быть понятней таких желаний!

За последние три года покупка исключительно для удовольствия стала редкостью. Нет, желание отдыхать никуда не делось, просто возможности у многих нынче не те. Теперь лишь для каждого пятого недвижимость за границей – это приобретение в первую очередь «для души». А прагматичные цели – в лидерах...

Хотя ничто не избавит нас от желания быть хозяином чего-то этакого. А 2017-й стал лучшим за последние четыре года для таких покупок. В Париже и Праге, на Коста-Бланке и озере Гарда, в Бургасе и на Халкидиках. Потому что стремление жить лучше и необходимость доказывать свою успешность (не в последнюю очередь самому себе) – по-прежнему мощнейшие стимулы.

Главное, помните: если вы присматриваете жилье исключительно для себя и не собираетесь играть в сделки с куплей-продажей, нужно соблюсти одно условие. Купленная квартира (таунхаус, дом, шале) должна в первую очередь нравиться вам. Ведь это ваша мечта становится явью.



Дружелюбная Албания



Портал Prian.ru регулярно берет интервью у покупателей недвижимости за рубежом. Любопытно, что буквально все россияне, которые выбирают Албанию, после первой поездки в страну оказываются удивлены. И удивлены приятно. Все отмечают дружелюбие, радушие, гостеприимство местного населения. И поразительно низкие цены – не только на недвижимость у моря, но и на другие товары и услуги.

Татьяна БАЛЛИУ, ведущий специалист по недвижимости компании ALBANIA SERVICE, на примерах показывает, что и почем можно купить на побережье, а ее клиенты объясняют, почему выбрали конкретные курорты.



ДУРРЕС – крупнейший приморский город Албании

Александр из Липецка: Что подкупает в Албании – так это радушное отношение к нашим соотечественникам. Такого не встретишь нигде в Европе. Особенно в почете россияне у старшего поколения. И конечно, низкие цены – не только на недвижимость, но и в магазинах, ресторанах. Бывали в разных местах – в столице и на побережье, – но выбрали Дуррес, крупный город с хорошей инфраструктурой и богатой историей. Здесь римский амфитеатр, музеи, красивые церкви. Город ухоженный. Расположен удачно – в 33 км от Тираны и всего в получасе езды от аэропорта.

Татьяна Баллиу: В среднем квартиры на первой-второй линии с видами на море в Албании стоят €800-1000 за кв. м. Но встречаются варианты на 30-50% дешевле. Пожалуй, самый яркий пример – в пригороде Дурреса, в районе пляжа Голем (до центра города курсирует автобус), стоит комплекс Дрилон. Там видовые апартаменты можно взять по €450 за кв. м. В результате 60-метровая квартира вам будет стоить €27 тыс. Дом уже построен, но все равно покупатель может получить беспроцентную рассрочку на 12 месяцев. Таких цен нет больше ни в одной стране Средиземноморского региона!



ВЛЁРА – спокойный курорт на стыке Адриатического и Ионического морей

Татьяна из Москвы: После первой поездки мы были удивлены. Страна понравилась естественностью, особенно в отношениях между людьми. Местные очень радуются, когда узнают, что мы из России, улыбаются, стараются помочь... Мы выбрали Влёру. Дуррес для нас слишком оживленное место с большим потоком туристов. Также мы знали, что север и юг Албании немного отличаются друг от друга по температурному режиму. Хотелось найти более теплое место.

Татьяна Баллиу: Качество строительства в Албании тоже часто удивляет покупателей. Ожидают за такие деньги получить эконом-класс, а находят комплексы класса-премиум на первой линии с подземным паркингом, бассейном, мини-маркетом, кафе, рестораном... Во Влёре двушку в таком доме (ЖК «Калипсо») можно взять €39 440. Застройщик выставляет на продажу и меблированные квартиры, а еще предлагает услуги по управлению недвижимостью и сдаче в аренду. Строят и общественную инфраструктуру. В той же Влёре недавно полностью обновили набережную и собираются возводить аэропорт.

САРАНДА – самый южный курортный городок с типично европейским колоритом



Олег из Ростова-на-Дону: Нам приглянулась Саранда. Рядом Греция, есть куда съездить. В городе чистота, европейская застройка. Красивые здания с подсветкой. Сам город небольшой, компактный, чистое море. Кроме того, мне понравился застройщик, у которого был проект в Саранде. Плюс они были русскоговорящими. Всегда удобно, когда ты хорошо понимаешь человека, можешь задать интересующие тебя вопросы, решить все проблемы без посторонней помощи.

Татьяна Баллиу: В Албании есть разные виды недвижимости – от дешевых студий до шикарных пентхаусов. На последние и цены соответствующие. Например, в ЖК «Джина», что в Саранде, видовые апартаменты на первой линии продаются по цене от €900 за кв. м. За эти деньги вы получите новый дом 2016 года постройки, панорамные виды на Ионическое море и греческий остров Корфу, собственный пляж, закрытую благоустроенную территорию и высококачественную отделку квартиры под ключ.



ФАКТЫ О НЕДВИЖИМОСТИ В АЛБАНИИ

- *В отличие от Черногории (3%), Хорватии (5%) и большинства других стран на побережье, в Албании нет налога на покупку недвижимости. При подписании договора покупатель оплачивает лишь перерегистрацию объекта на свое имя в Кадастровой палате (€15-35) и услуги нотариуса (€150-300). Если вы покупаете квартиру от застройщика, предусмотрен единоразовый муниципальный сбор, который в прибрежной зоне составляет от €2 до €8 за кв. м. На вторичке этого сбора нет.*

- *В прибрежных районах Албании ежегодный налог на недвижимость отсутствует. Лишь в Тиране существует муниципальный налог, который составляет примерно €20 в год. Туристического налога, налога на роскошь и наследование недвижимости также нет, налог на дарение – 3%. При продаже платится 15% от суммы прибыли, при сдаче в аренду – 15% от выручки. Албания подписала соглашения с Россией, Украиной и большинством стран ЕС об избежании двойного налогообложения.*

- *Если вы покупаете квартиру в новостройке, то за подключение воды и электричества в местном отделении коммунальной службы один раз выплачивается около €170 (вместе с покупкой и установкой счетчиков). Если застройщик уже подключил услуги, эти деньги включаются в стоимость квартиры.*

- *Расходы на содержание квартиры – лифт, уборку подъезда, уборку территории, озеленение территории, вывоз мусора – составляют €5-20 в месяц. Размер таких ежемесячных платежей зависит от компании, управляющей кондоминиумом (чаще всего это сама компания-застройщик), а также от класса недвижимости: стандартный дом эконом-класса с консьержем или жилой комплекс класса люкс с бассейном, круглосуточной охраной, большой зеленой зоной и пр.*

- *Владение недвижимостью не выделяется албанским законодательством в качестве отдельного основания для подачи документов на ВНЖ. Однако запросы на получение долгосрочной визы D и ВНЖ при наличии дома/квартиры в Албании рассматриваются в индивидуальном порядке и, при грамотно собранном пакете документов, практически всегда получают положительное решение.*

Albania Service
Мы ЗНАЕМ Албанию. Точка.

Единственная компания на рынке недвижимости Албании, которая предлагает сопровождение сделки в присутствии русскоговорящих юристов и переводчиков, лицензированных Министерством юстиции Албании.

- Организация туров за недвижимостью в Албании (есть возможность поехать бесплатно – звоните!)
- Полный комплекс услуг по купле-продаже жилья
- Регистрация фирмы в Албании и сопутствующие услуги
- Открытие расчетного счета в банке на физическое и юридическое лицо
- Юридические услуги по оформлению ВНЖ
- Оформление приглашений и виз в Албанию
- Услуги лицензированного переводчика
- Дизайн интерьера и меблировка квартиры
- Управление недвижимостью и сдача в аренду

С ALBANIA SERVICE ваш новый дом на море будет в надежных руках!

Адрес:
Албания, г. Дуррес, ул. Таулянтия, ост. Цурилла/Гос. Университет, ЖК «Олимп», 2-й эт.

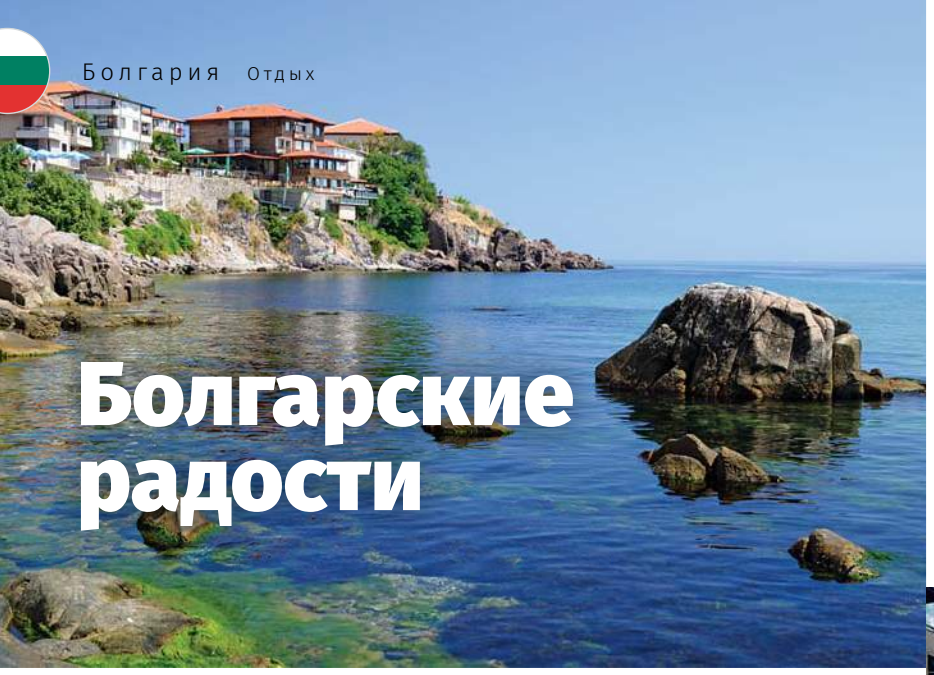
Татьяна Баллиу, ведущий специалист по недвижимости/консультант, **+355695418900** (вайбер, ватсап)

Роман Кычков, консультант, **+79184651127** (вайбер, ватсап)

Скайп:
albaniaservice, albaniainvest

E-mail:
albaniaservice@gmail.com, info@albaniainvest.com

www.albaniainvest.com



Болгарские радости

В течение 15 лет эта страна безоговорочно оставалось самой популярной у покупателей недвижимости, говорящих по-русски. Два года назад лидерство оказалось упущено. Но в 2017-м Болгария стала возвращать титул «самой-самой», причем не без помощи своих граждан, которые обратили пристальное внимание на квартиры и дома «под боком».

Финансовые трудности, начавшиеся в 2014 году, повлияли не столько на интерес, сколько на возможности российских покупателей, для которых рынок Болгарии всегда был «номером 1». Ведь отказались от сделок в первую очередь клиенты с небольшим бюджетом, а именно они составляли большинство на местном рынке; 88% потенциальных покупателей в 2016 году искали в стране недвижимость дешевле 50 тысяч. Кстати, в 2017-м их доля снизилась до 77%.

К этому времени относятся истории о «срочных продажах» по цене в два раза ниже первоначальной. Феномен клиента, купившего «на последние» или «за компанию», был присущ, разумеется, не только Болгарии, но почему-то именно в балканской стране такие истории тиражировались активнее всего. В 2016-м страна потеряла даже лидерство в списке «самых популярных», уступив Испании.

Впрочем, год спустя Болгария также осталась второй, но спрос со стороны русскоязычных покупателей вырос, по данным Prian.ru, почти на 40%. Одновременно в стране в целом дела идут очень хорошо. Рост ВВП в 2016 году составил 3,4%, в 2017 году – 3,6%. Прогноз на 2017-й – 3,2%. Уровень безработицы за год снизился на 1,3%, до 6,7%. Как результат – больше, и существенно, покупать стали сами болгары.



Директор продаж «Болгарстрой – ГК БГ Естейтс»
Светлана ГЕРОЕВА-ПОПОВА

– Можно сказать с уверенностью: да, сами болгары стали основными покупателями. Во-первых, до 3,5-4,0% подешевели кредиты, теперь две трети сделок осуществляются с помощью ипотеки. Во-вторых, банки снизили до минимума дивиденды по вкладам. Они уже близки к нулю, и граждане снимают деньги с депозитов, инвестируя их в недвижимость. А по данным Нацбанка Болгарии, на депозитах находятся более 47 млрд левов (€24 млрд), большая часть которых будет вложена в квартиры и дома.
В 2017 году сами болгары обратили внимание на курортную недвижимость. Вырос уровень жизни людей, пришло понимание того, насколько престижно иметь дом на море, как это повышает социальный статус.





Директор компании New Estate
Горян ВАРБАНОВ

– У болгар действительно стало намного больше денег. В среднем по стране зарплата составляет около €600, в Софии – около €800. Еще год-два назад про кредитование курортной недвижимости, что в горах, что на море, банки и слышать не хотели, а теперь кредиты выдают охотно. И местные жители могут приобрести недорогие апартаменты, выплачивая буквально по €150-200 в месяц. Так что, если квартира на курорте предлагается по адекватной рыночной цене, она продается за два-четыре дня. Например, в Банско перед началом зимнего сезона мы наблюдали по-настоящему ажиотажный спрос, и больше половины запросов делали сами болгары.

Можно сказать, что рынок недвижимости Болгарии находится на третьем с начала века этапе-витке. С 2000 по 2008 год в стране был бум. По данным Global Property Guide, цены на дома и квартиры за этот период взлетели втрое.

В конце 2008-го произошел разворот: лопнул пузырь, и только за 2009 год средние цены на жилье обвалились на 26,14%. Падение продолжалось еще три года и составило в 2010-м – 9,08%, в 2011-м – 8,33%, в 2012-м – 5,33%.

Перелом наметился лишь в 2013-м – плюс 0,4%. В 2014 году цены подросли на 3,69%, в 2015-м – на 4,37%, в 2016-м – уже на 8,01%. Значительный рост был и в 2017-м – в некоторых регионах он оказался двузначным (в процентах, разумеется). Но как раз именно в это время упала покупательная способность у основных иностранных покупателей – россиян и украинцев.





Светлана ГЕРОЕВА-ПОПОВА:

– Прошедший год оказался, безусловно, самым удачным, самым насыщенным для рынка за последние годы. По данным Агентства по вписываниям (аналог БТИ), рост цен в 2017-м в Софии составил 13,5% на новостройки и 9,4% на вторичку. В Варне соответствующие цифры составили 14,9% и 13,5%. В Бургасе цена на новостройки снизилась на 2,0%, а вот вторичный рынок показал рост на 13,4%.

Горян ВАРБАНОВ:

– В Софии рост цен продолжается: €1 тыс. за квадрат для столицы теперь стандартная цена. Предполагаю, что до конца 2018 года она может вырасти еще на 10%, хотя до уровня 2007 (€1,5 тыс. за кв. м) пока далеко. Похожая динамика в других крупных городах – Варне, Бургасе, Пловдиве, правда, цены там, конечно, ниже.

По моим оценкам, доля российских покупателей в Болгарии сейчас около 20%. Очень активны за последний год стали жители Бенилюкса, французы и особенно немцы, для которых €20-30 тыс. – суммы просто смешные. Последние очень активны в районе Варны, куда ежедневно летают чартеры из Германии.

Светлана ГЕРОЕВА-ПОПОВА:

– Учитывая ввод в строй новых проектов, число выданных разрешений на строительство и новые меры правительства по развитию северо-западных и северо-восточных районов Болгарии, уверена, что 2018 год будет годом стабильности и продолжения восходящих тенденций 2017 года. Хотя рост и будет более спокойным, думаю, 6-8% за год, но это создает предпосылки для баланса на рынке и позволит снизить риски, приведшие к кризису 2008-го.

Горян ВАРБАНОВ:

– Я вижу определенный подъем на рынке, вижу вдохновение. Думаю, интерес покупателей подстегнет рост цен в этом году минимум на 5%. И в любом случае никакого движения вниз не будет.







Перспективы рынка в ближайшие годы оцениваются экспертами как «умеренно оптимистичные». Отчасти это связано с ростом числа разрешений на строительство: только в третьем квартале 2017-го прошлогодний показатель был превышен на 15%, а в сегменте жилья – аж на 37%. Одновременно активизировались разговоры о входе Болгарии в Шенген и даже в еврозону. Оба события, хотя и имеют отдаленную перспективу, не могут не сказаться на долгосрочном интересе покупателей.

ГЛАВНЫЕ КУРОРТЫ КОСТА-БЛАНКИ.

Бенидорм или Торревьеха?

Предпочитаете любоваться природой во время длинных пеших прогулок и плавать в море в свое удовольствие или больше всего на свете любите шумные вечеринки и ни за что на свете не пропустите красочный фестиваль?



Торревьеха

Стиль жизни

Один из самых крупных городов на Коста-Бланке, который в сезон переполнен отдыхающими. На протяжении многих лет он входит в список самых популярных морских курортов страны. И славится не только 18 километрами пляжей, которые регулярно отмечают Голубыми флагами, но и знаменитыми солеными озерами, во множестве разбросанными вокруг Торревьехи, – аналогами Мертвого моря в Израиле – и лечебными грязями.

Мягкий климат, которым курорт обязан этим самым озерам, можно смело выделять как особую достопримечательность. Зимой не холодно – температура редко опускается ниже +14, а летом нет изнуряющей жары – средняя температура около +25, никогда не поднимается выше +35. К тому же Торревьеха очень солнечный город – 320 ясных дней в году. Все это делает курорт идеальным местом для круглогодичного семейного отдыха. Здесь себя прекрасно чувствуют и пенсионеры. Город расположен в равнинной местности, так что пешая прогулка всегда будет приятной, а не напомнит о сдаче спортивных нормативов.

В Торревьехе хорошие условия для пожилых людей. Часто они приезжают сюда зимой, чтобы подлечиться, подышать воздухом, особенно полезным в холодное время года для астматиков и аллергиков. Если верить отзывам, всего за месяц все признаки недуга проходят, люди освобождаются от любых аллергий.

ЖИЛЬЕ БУДЕТ ХОРОШО СДАВАТЬСЯ В АРЕНДУ, ЕСЛИ

• Удачно расположено

Только не первая линия! Распространено заблуждение, что квартиру на первой линии любого качества можно сдать всегда. Летом в горячий сезон арендуют и правда все и любого качества. Но нам ведь нужен круглогодичный доход. Поэтому все расчеты делаются по «зимней» аренде. Для стабильной аренды и прибыли важно, чтобы квартира находилась в центре города, который живет и зимой.

• Есть вся необходимая инфраструктура

Рядом с квартирой должны находиться бары, рестораны, супермаркет, аптека, автобусная остановка – все, что необходимо человеку для комфортной жизни.

• Есть дополнительные удобства

Собственная закрытая ухоженная территория с пальмами, цветами, газонами. Бассейн – сразу на 30% увеличивает стоимость аренды. Жилье в комплексе с бассейном, даже если море далеко, будет сдаваться дороже, чем квартира на берегу моря.

• Хорошее внутреннее состояние

Когда жилье соответствует отельным стандартам и выглядит как номер в престижной гостинице, на него всегда будет очередь из арендаторов.

Если денег на качественный подходящий вам объект не хватает, рассмотрите возможность оформления кредита!



Недвижимость

Из-за популярности курорта для семейного отдыха здесь чаще всего выбирают бунгало, небольшие домики и дуплексы. Если же останавливаются на квартире, то на первых этажах, где есть свой собственный прилегающий дворик.

А в межсезонье здесь очень развита аренда недорогих односпальных апартаментов. Зимой в Торревьехе проводится множество семинаров и конференций, на которые приезжают специалисты со всех регионов Испании. Жилье для них массово арендуют фирмы-работодатели. Наведываются и отдыхающие, в основном с севера страны. То есть, город активно живет круглый год. Поэтому в своем доме (или квартире) на курорте можно отдыхать самому, а можно и зарабатывать, сдавая его в аренду.

Летом квартира с двумя спальнями в одном из престижных ЖК Торревьехи обходится в €120-150 в сутки. Аналогичные апартаменты в обычном комплексе с бассейном – €70-90 в сутки. Квартира же эконом-класса с одной спальней или студия в доме без закрытой территории – €50-60 в сутки. Зимой цены на 30-40% ниже.

Если же говорить о приобретении, то на сделку с квартирой эконом-класса необходимо закладывать бюджет не менее €70-90 тыс. Конечно, есть и более дешевые предложения, но более низкая стоимость всегда связана с какими-то недостатками – шумные соседи, неудачный район, необходимость ремонта и т. д. Тем, кто располагает более крупной суммой или готов оформить кредит, лучше присмотреть объект за €120-150 тыс. Это вариант, который будет стабильно сдаваться в аренду и приносить доход.



ИПОТЕКА В ИСПАНИИ

Любому иностранному покупателю в Испании сегодня реально получить кредит. Россиянин может обратиться в любой банк страны. Процентные ставки даже для граждан других государств составляют 1,7-2,9% годовых.

Бывают случаи, когда клиент, который ранее планировал расплачиваться своими средствами, решает оформить кредит, и мы содействуем в этом. Например, рассматриваем с клиентом квартиры по €70-90 тыс., вроде все подходит. Все уже готовы к сделке, но неожиданно покупатель понимает, что для бизнеса, то есть сдачи в аренду, апартаменты полностью подходят, а вот ему самому здесь жить даже кратковременно не хотелось бы – просто он привык к жилью более высокого уровня. Тогда мы сразу подбираем вариант, соответствующий его личным предпочтениям, и делаем предложение, например, за €130 тыс.

Документы для получения ипотеки в Испании

- Справка 2-НДФЛ или налоговая декларация. Это главные документы, подтверждающие происхождение средств.
- Справка с работы. В ней указывается занимаемая должность, размер заработной платы и стаж.
- Выписка из банковского счета. Очень важно, чтобы движение средств было показано в согласовании со справкой 2-НДФЛ, то есть чтобы зарплата поступала на этот счет и был виден регулярный приход средств.
- Кредитная история в родной стране. В России подобную справку можно получить в Национальном бюро кредитных историй. Если покупатель недвижимости уже брал кредит в Испании, то вся информация о нем есть в базе банка и кредитная история не требуется.
- Свидетельство о собственности на другую недвижимость. Еще одно важное подтверждение платежеспособности заемщика – наличие любой другой собственности. При этом для испанских банков не важно, где находится ваша недвижимость – в стране Евросоюза или в любом городе России.

Ежемесячные расходы на кредит не должны превышать 30-40% от доходов семьи.

Бенидорм

Стиль жизни

Этот город называют испанским Нью-Йорком (или Лас-Вегасом) за яркие огни, небоскребы, отели, шумные дискотеки, рестораны, бары и огромный выбор развлечений на любой вкус. Кроме двух больших пляжей и теплого моря, в котором можно купаться круглый год, занимаясь различными водными активностями, вроде дайвинга, здесь еще много интересного. Можно ночи напролет веселиться в клубах, гулять на многочисленных фестивалях, пускаться в безудержный шоппинг или совершать экскурсионные набеги на близлежащие старинные городки и деревушки.

В Испании Бенидорм – город № 1 для любителей ночной жизни. На курорте много круглогодичных дискотек, причем особенно яркие танцевальные события проходят зимой. На знаменитые двух-трехдневные фестивали, где играют лучшие мировые диджеи, съезжается молодежь из многих стран Европы. Бенидорм – излюбленное место для молодежного отдыха. Летом ряды отдыхающих пополняют семьи с детьми, пляжи ведь здесь отличные, да и кухня. Вкупе с хорошей транспортной доступностью получаются практически идеальные условия.

Недвижимость

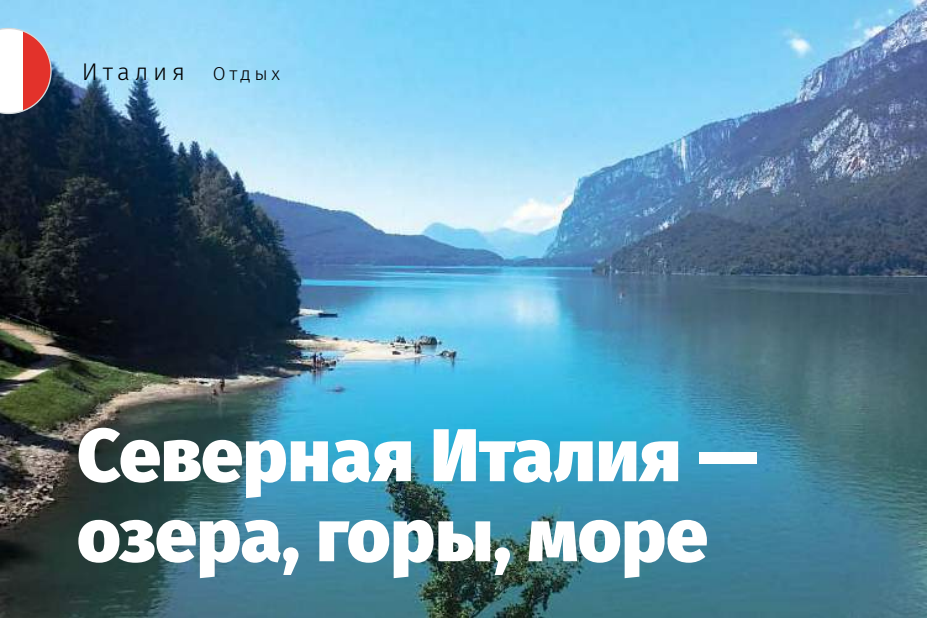
Рынок недвижимости в основном представлен квартирами во всем их разнообразии. Чаще всего – в высотных домах. В аренду лучше всего берут односпальные и двуспальные квартиры.

Что касается цен на аренду, то в Бенидорме в хорошем комплексе апартаменты с двумя спальнями без вида на море, но рядом с пляжем – 100-200 метров – сдаются по €80-120 в сутки летом и €50-70 зимой. Большая видовая квартира с террасой обойдется в €120-170 в сутки летом, невидовую можно снять за €100. Зимой цена снижается примерно на 40%. Тут все примерно так же, как и в Торревьехе.

А вот если говорить о покупке недвижимости, то Бенидорм сильно отличается от Торревьехи – здесь цены выше.

В среднем ликвидная квартира, которая будет подходить и для собственного проживания, и для сдачи в аренду, стоит от €120 тыс. Да, в Бенидорме можно найти варианты за €80-100 тыс. И их покупают. Но такое жилье потом простаивает. Лучше добавить €20-30 тыс. и купить квартиру подороже, которая будет сдаваться очень хорошо.





Северная Италия — озера, горы, море

Тривенето – зона в Северо-Восточной Италии, которая некогда входила в состав Венецианской республики, а затем – Австрийской империи. Влияние немецкоязычного мира оставило отпечаток на местной культуре и ментальности...

Озеро Гарда

Одно из самых популярных туристических направлений в Италии. Процветало даже в самые тяжелые годы кризиса. По итогам 2016-го турпоток превысил 24 млн человек. Это в 2 раза больше, чем в Сардинию, и в 1,5 – чем в Лигурию. Именно здесь зарегистрированы самые высокие, из больших итальянских озер, темпы роста продаж недвижимости: Гарда – 10,4%, Маджоре – 8,8%, Комо – 5,2%, Изео – 1,7% (данные за 2016 год).

Побережье озера можно разделить на 4 зоны.

Южная оконечность – равнинная часть между Пескьера-дель-Гарда и Дезенцано с хорошим транспортным сообщением, рядом – автострада A4 и железнодорожная ветка Милан – Венеция, а также международные аэропорты Верона и Бергамо. Здесь развит туризм low cost. Много кемпингов и туристических деревень, здесь же – большие тематические парки, в том числе Гардаленд.

В Пескьере самые низкие цены на недвижимость – около €2300 за кв. м. Можно купить квартиру в резиденции с бассейном или таунхаус. Дезенцано – столица южного побережья с хорошей туристической инфраструктурой и отличным шоппингом предлагает квартиры в жилых комплексах, пентхаусы в исторических зданиях, небольшие коттеджи и виллы. Цены – около €2700 за кв. м.

Для круглогодичного отдыха – жилье на термальном курорте Сирмионе. Средняя цена – €2850 за кв. м, в самой престижной части – на полуострове – может доходить до €8500 за кв. м.



Риэлтор компании Casa Nostra **Елена НОЖЕНКО**

– Тривенето включает три области – автономный регион Трентино – Альто-Адидже (Южный Тироль), Венето и Фриули-Венеция-Джулию. Самая экономически успешная и развитая часть Италии. Богатая история и разнообразие природных ландшафтов – от морского побережья до горных вершин – делают местность привлекательной для отдыха, а хороший климат, отличная экология, высокий уровень жизни и развитая инфраструктура – идеальным местом для постоянного проживания.

Западный берег Гарды разнообразен по ландшафту и недвижимости. Средние цены – около €2700-2800 за кв. м. На холмах между Паденге и Сало – престижные виллы и шикарные усадьбы с парками, собственным причалом, а иногда и пляжем. Плюс большой выбор квартир в туристических комплексах с бассейнами.

Горная часть побережья между Сало и Лимоне-дель-Гарда, или Берегом Лимонов, кроме вилл и квартир предлагает живописные старинные дома в центре рыбацких деревень или видовые усадьбы на склонах. Самые высокие цены на озере именно здесь – около €4500 за кв. м.

Восточный берег озера, или Берег Олив, – излюбленное место отдыха немцев и австрийцев. Тут и самый посещаемый на Гарде курорт – Ладзизе. Средняя стоимость «квадрата» – €3134. Немногим по популярности уступают Бардолино – €3526 за кв. м – и Торри-дель-Бенако – €3656 за кв. м. Кроме апартаментов в новостройках, можно найти квартиры в историческом центре и видовые виллы.

Мальчезине – рай для водных видов спорта. Здесь много вилл с видом на озеро. Средняя цена «квадрата» – около €4000.

На северной оконечности озера – курорты Рива-дель-Гарда, Торболе и Арко. Средние цены от €2500-2700 за кв. м. Торболе считается европейской столицей озерного серфинга, а Арко – скалолазания. При этом расположены недалеко от лыжных склонов.

Горы

Эти курорты становятся все более популярны не только зимой, но и летом. В 2016-м продажи недвижимости здесь выросли на 23,5%. Кроме природных красот и развитой инфраструктуры тут есть все условия для горных



Средняя цена аренды двухкомнатной квартиры (4 спальных места) в неделю

На озерах: в июне – €560, в июле – €700, в августе – €850

В горах: в июне – €365, в июле – €525, в августе – €680 (зимой цены выше)

На морских курортах: в июне – €350, в июле – €510, в августе – €670



прогулок, езды на велосипеде, занятий гольфом, альпинизмом, скалолазанием, верховой ездой и многим другим. Здесь можно купить шале и квартиры в престижных локациях, а также более скромные дома в горах и небольшие квартиры в туристических резиденциях, которые всегда легко сдать в аренду.

Самые дорогие курорты Доломитовых Альп – Мадонна-ди-Кампильо (€12,7 тыс. за кв. м) и Кортина-д'Ампеццо (около €11,2 тыс. за кв. м). Здесь новые дома можно возводить только на месте старых, причем сохраняя их первозданный вид, поэтому большая часть предложений – вторичное жилье.

На других престижных курортах, где строительство еще разрешено, хотя и ограничено, цены ниже и шире предложение на первичном рынке: Бадия – €7400 за кв. м, Ортизеи – €7430 за кв. м – и Моена – €4600 за кв. м. Также в последние годы растет интерес к менее известным Андало – €3130 за кв. м – и Фольгарии – €2250 за кв. м.

Состоятельные итальянцы часто для жизни на пенсии выбирают местные Тренто – €2440 кв. м, Мерано – €2980 кв. м и Больцано – €3540 кв. м.

ВЕРОНА

Не только туристический центр, но и один из самых комфортабельных и удобных для жизни городов Италии. Средняя цена по городу – €1865 за кв. м. Элитные пентхаусы и квартиры в центре – около €5000 за кв. м, апартаменты на окраинах – €1400 за кв. м и виллы в пригороде – €2160.

Среди крупных итальянских городов Верона занимает первое место по доходности квартир. Аренда двухкомнатной квартиры приносит до 6% годовых, в то время как в Милане не выше 5%, в Турине – 4,5%, а в Риме – 3%.

ВЕНЕЦИЯ

Нужно быть очень оригинальным человеком, чтобы захотеть поселиться в центре Венеции, но тем не менее спрос на недвижимость в этом городе никогда не падает, а цены продолжали расти.
Средняя стоимость на островной части – €5400-5600 за кв. м.

Для тех, кто ищет недвижимость на море, подойдут курорты Венецианской ривьеры. Самый ходовой тип недвижимости – квартиры. Недороги в содержании и быстро продаются/сдаются в аренду. В Езоло (€2828 за кв. м), Каорле (€2669 за кв. м), Эраклее (€1900 за кв. м) большой выбор квартир в новых комплексах с бассейном и на вторичном рынке.

Агентство CasaNostra, Италия

mob./viber/whatsApp +39 3280741228
skype: kupimcasa
e-mail: info@kupimcasa.com
www.kupimcasa.com

Мы предоставляем клиентам полный обзор объектов на рынке, в том числе офф-маркет, и помогаем выбрать наиболее выгодный для них вариант. Предлагаем полный спектр услуг по всем операциям, связанным с поиском и покупкой недвижимости в Италии:

- консультации по вопросам приобретения жилой и коммерческой недвижимости, земельных участков
- индивидуальный поиск объектов (Property finding)
- полное сопровождение сделки
- юридическая помощь и проверка объекта для тех, кто нашел объект самостоятельно
- постпродажное сопровождение
- помощь в интеграции при переезде на ПМЖ.

Шале на лыжном курорте



Шале в живописном туристическом посёлке Сант-Антонио-ди-Мавиньола, в 5 км от центра Мадонна-ди-Кампильо. Площадь здания – 300 кв. м: на первом этаже – квартира для гостей, состоящая из гостиной с камином, кухни, двух спален и ванной. На втором – основная квартира с высокими потолками и отдельным входом. Включает гостиную с камином, кухню, две спальни, ванную и мансардный этаж с тремя спальнями и ванной комнатой. Площадь участка – 1500 кв. м. Есть разрешение на строительство на участке ещё 200 кв. м жилой площади. Гараж на две машины.

Цена по запросу



Вилла на озере Гарда

Вилла с парком в 6000 кв.м, теннисным кортом, собственным пляжем и причалом. Площадь здания – 500 кв. м. Участок расположен на двух уровнях. Верхний – 5500 кв.м с панорамным видом на Гарду, соединён лифтом с берегом озера. Есть частный пляж, причал и участок в 600 кв. м с небольшим зданием и поляной для отдыха.

Цена по запросу

Пентхаус в престижном особняке на центральной набережной Рива-дель-Гарда



Жилая площадь - 160 кв. м: коридор, гостиная, кухня, три спальни, две ванные, кладовка и панорамная терраса с видом на озеро и знаменитую Рокку. В подвальном этаже – гараж и кладовка. Расстояние до лыжного склона – менее 30 км.

Цена по запросу

Новостройки в Италии

Где найти качественную и недорогую квартиру для отдыха?



Новый масштабный проект нашей компании по новостройкам основан на работе с объектами, которые редко выходят на международный рынок. Эти комплексы возводят итальянские застройщики для итальянских покупателей, на русскоязычных сайтах их не найти.



Портофино, Сан-Ремо, Форте-деи-Марми... Эти изысканные итальянские курорты всем хороши, кроме одного – с бюджетом до полумиллиона хорошую квартиру там не купишь. А если стоит задача найти качественное жилье у моря по разумной цене? Куда отправимся? Решение предлагает **Александр КОРНЕЛЮК**, соучредитель группы компаний Ready Property International.

Несколько лет подряд мы плотно сотрудничали с Итальянско-российской ассоциацией риэлторов, изучили потребности покупателей из русскоязычных стран. Оказалось, что типично итальянские новостройки могут быть интересны иностранцам. По соотношению цены и качества они превосходят проекты, которые изначально создаются с прицелом на зарубежный спрос.

Нет, конечно, не все. В Италии есть множество некурортных городов, где недвижимость покупали и будут покупать исключительно местные. Но есть и несколько недооцененных иностранцами регионов у моря, в которых можно найти привлекательные квартиры по разумным ценам.

Регион Абруццо. Присмотритесь к городу Пескара и его окрестностям. Очень хорошо развита инфраструктура города. От Пескары на юг почти все пляжи регулярно получают награды «Голубой флаг», рядом природные заповедники, а до Рима два часа на автомобиле.

Регион Молизе. Еще один город, на недвижимость которого огромный спрос у самих итальянцев, – Термоли. В этих местах уникальные пляжи с мелким светлым песком и живописные горы, средневековые замки и современные комплексы по выгодным ценам.

Регион Апулия. Если о местной провинции Бари наслышаны в России, то о Леччe (полуостров Салентина) знают совсем немногие. И напрасно. Замечательное место для отдыха, омывается двумя морями. А вокруг города Галлиполи расположились официально лучшие пляжи Италии с общим названием «Апулийские Мальдивы».

Регион Лацио. Недвижимость в окрестностях Рима. Ближайший приморский город – Остия – соединен со столицей линией метро. Но, на мой взгляд, там не очень живописно. А вот в километрах 50 от Рима в сторону Неаполя начинаются потрясающие своей красотой места – побережье Одиссея, городки Анцио, Террачина, Гаэта.

Регион Венето. Недвижимость в самой Венеции дорогая, но на соседних курортах, например Лидо-ди-Езоло, можно найти качественные бюджетные новостройки. Очень комфортный для семейного отдыха регион: благодаря близости Альп здесь не бывает сильных ветров, море мелководное и хорошо прогревается, пляжи и другая инфраструктура – на высоте.

Регион Лигурия. Один из самых дорогих регионов на побережье Италии. Но и здесь – от Ла-Специи до Сан-Ремо – есть множество уютных маленьких городов, где сами итальянцы любят покупать курортные квартиры. И цены там умеренные.

Пять полезных советов покупателям недвижимости в Италии

1. При покупке новостройки в Италии выплачивается НДС – 10% от рыночной стоимости недвижимости. Эту сумму надо прибавить к цене объекта, указанной в объявлении. Если вы собираетесь оформить вид на жительство, стать резидентом Италии, и выбранная квартира будет первой в вашей собственности, то налог можно снизить до 4%.

2. Новые дома в Италии имеют высочайшее качество строительства и соответствуют всем последним европейским нормам, в противном случае объект не пройдет проверку и не будет сдан в эксплуатацию. Лишь один пример их качества – сейсмоустойчивость.

Все знают, что Италии свойственна легкая сейсмичность. Толчки в два-три балла по 12-балльной шкале Рихтера проходят регулярно, к этому привыкли. Изредка случаются землетрясения посерьезнее. Последняя трагедия, в которой не обошлось без жертв, произошла в 2016 году.

Но заметьте: подземные толчки разрушили только здания в маленьких городках, возведенные в середине XX века без соответствующих лицензий. Во время амнистии их легализовали, но качество строительства от этого не улучшилось. В крупных городах архитекторы из разных эпох строили всё на совесть и на века, помня про легкую сейсмичность. Возможно, именно по этим причинам так много достопримечательностей дошло до наших дней и сегодня Италия занимает первое место по культурному достоянию человечества в рейтинге всемирной организации ЮНЕСКО.

Вторичное и тем более ветхое жилье в маленьких городах, даже на побережье, где почти не бывает сейсмичности, мы все же не рекомендуем своим клиентам. Рядом можно найти современные квартирные комплексы, построенные не только качественно, но и с применением многих передовых технологий.

3. Если вы покупаете недвижимость среднего класса на вторичке, то в девяти из десяти случаев найдете в квартире очень простенькую, бедную отделку. Несмотря на то что в Италии лучшие







дизайнеры – это общепризнанный факт, – местные проще относятся к оформлению жилья. Чтобы создать изысканный интерьер (а по опыту, большинство покупателей из России все-таки хотят отдыхать в Италии красиво), придется дополнительно вкладывать деньги.

Зато при покупке новостройки элементы дизайна, которые ценятся во всем мире, – итальянская плитка, венецианская штукатурка, удобная и долговечная сантехника – уже включены в стоимость. При этом в большинстве случаев покупатель может выбирать варианты отделки на свой вкус.

4. Подыскивая квартиру на курорте, важно заранее оценить стоимость ее содержания. Не забывайте, что электричество в Италии куда дороже, чем в России. Это самая существенная статья коммунальных счетов. С этой точки зрения выгоднее покупать новые квартиры – все они создаются по самым современным энергосберегающим технологиям.

Также необходимо помнить о налоге на наследство, если речь идет о долгосрочной перспективе приобретения недвижимости. Налог на наследство в Италии составляет 0-4% от стоимости объекта, в то время как во многих других странах Западной Европы он доходит до 40% и даже выше.

5. И наконец, о ценах. Особенность итальянского рынка недвижимости в том, что здесь нет огромной разницы между новостройками и вторичкой. Первые дороже буквально на 10-15%. Зато качественнее – на порядок.

Несмотря на статус дорогой страны, в Италии много мест, где можно купить отличную новую квартиру с одной-двумя спальнями за вменяемые деньги. С бюджетом в €250-350 тыс. у вас будет хороший выбор.

При этом цены на недвижимость очень сильно различаются в зависимости региона, города, района. Например, в Абруццо и за €250 тыс. можно подобрать качественную новостройку. Перенесем этот объект в Лигурию – там он будет стоить уже €350 тыс. А если приехать в Абруццо с бюджетом в €350 тыс., то можно рассчитывать на шикарную видовую квартиру на первой линии.

ЮРМАЛА рецепт комфортного отдыха





Юрмала – город с особым шармом. Казалось бы, короткий курортный сезон, да и Балтийское море куда холоднее Средиземного... И все же каждый год сюда съезжаются сотни тысяч туристов. И зарубежные покупатели недвижимости Юрмалу любят – каждая вторая квартира на курорте достается иностранцу. В чем секрет многолетнего успеха? О юрмальском стиле жизни рассказывает **Александра СТРОДЕ**, руководитель департамента жилой недвижимости LNK Properties.

В Юрмалу удобно добираться. Только из Москвы десять рейсов в день, а аэропорт в семи минутах езды от города. Многие клиенты рассказывают мне, что до своей квартиры в Юрмале доезжают быстрее, чем до дачи в Подмосковье. Поэтому и ездят чаще – на выходные, на праздники, просто без повода, чтобы отдохнуть и провести время с семьей.

***

Юрмала – это настоящий курорт. А что такое курорт? Это ведь не только место, где можно погреться на солнце. Любой словарь нам скажет: «Курорт – это особо охраняемая территория, располагающая природными лечебными ресурсами и необходимыми для их эксплуатации зданиями и сооружениями». В отношении Юрмалы это абсолютная правда.

***

А природа... Бесконечные пляжи с мелким золотистым песком, накатывающие на берег волны, облака затейливой формы, свежайший воздух, пропитанный хвойными ароматами... Тот, кто был в Юрмале, поймет меня. А тем, кто не был, лучше один раз увидеть. Поверьте, город совершенно особенный.

Сюда приезжают на отдых литовцы, немцы, шведы, поляки... Но больше всего россиян. Оно и понятно – близкая культура, понятная и знакомая среда, нет языкового барьера. Это очень комфортно для семейного отдыха.

***

Инфраструктура здесь великолепная – оборудованные туристические тропы, пешеходная улица Йомас с развлечениями, спа-центры, санатории, рестораны самой разной кухни, всевозможные детские площадки, аквапарки, яхт-клубы, спортивные комплексы, клубы и концертные залы, самый известный из которых «Дзинтари». Про супермаркеты, аптеки, банки я даже не говорю.

***

Кстати, многие клиенты, когда покупают квартиру в Юрмале, рассчитывают использовать ее для проведения отпуска, поездок на выходные. А затем влюбляются в юрмальский ритм жизни, перевозят сюда семьи, отдают детей в местные школы. Здесь отличное образование международного уровня!







Средние цены на новостройки в Юрмале

Эконом-класс:
от **€1,5 тыс./кв. м**

Бизнес-класс:
от **€2,8 тыс./кв. м**

Премиум-класс:
от **€5,0 тыс./кв. м**

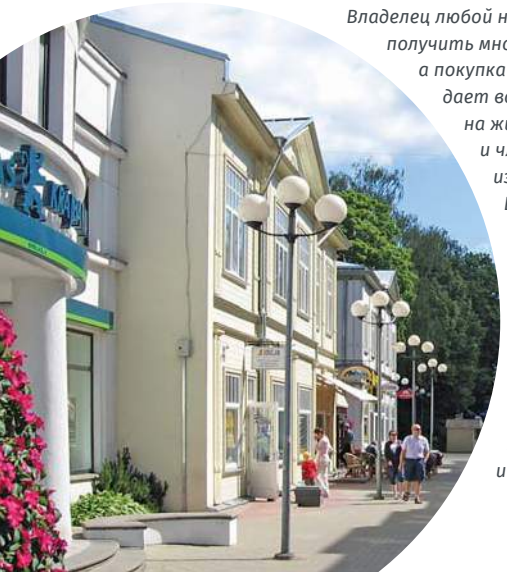
Где лучше поселиться? Надо понимать, что Юрмала – это узкая полоса жилой застройки между рекой и Рижским заливом. Земельный ресурс ограничен, а его развитие строго контролируется правилами застройки, связанными с курортной зоной, и непосредственно самой площадью курорта.

***

Большая часть новостроек расположена вокруг известного концертного зала «Дзинтари» и пешеходной улицы Йомас. Комплексы есть как на первой линии от моря, так и в более отдаленных местах. Жилье там очень качественное, инфраструктура отменная, но и цены самые высокие в Юрмале.

***

На мой взгляд, удачный вариант для покупки – район Булдури. Это ближайший к Риге район, там есть все необходимое для жизни и отдыха, а цены существенно ниже, чем в Дзинтари. Впрочем, в ближайшие годы мы ожидаем рост и там. Причины – дефицит качественных объектов и спрос на этот район от рижан, среди которых стало модно жить в Юрмале.



Владелец любой недвижимости в Юрмале может получить многократную шенгенскую визу, а покупка стоимостью от €250 тыс. дает возможность оформить вид на жительство для инвестора и членов его семьи. Порог входа – один из самых низких среди государств Евросоюза. К тому же Латвия единственная страна, где для получения «золотой визы» можно пользоваться кредитными деньгами. Вместе с ВНЖ открываются границы всего Шенгенского пространства, снимаются ограничения по срокам пребывания на курорте, появляется право на учебу и работу в Латвии.

*8,38 млн руб., **13,56 млн руб., ***19,22 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018 что эквивалентно



Жасминовый сад у моря

Jasmine Garden — современный жилой комплекс бизнес-класса. Расположен в тихой части Булдури в 700 метрах от моря. Включает четыре здания на 48 квартир с полной отделкой и просторными террасами. У дома – детская площадка и обустроенный зеленый сквер с зоной для отдыха.

В покупку от €250 000 включено оформление ВНЖ в Латвии.







JASMINE GARDEN

LNK PROPERTIES
LNK GROUP

www.jasminegarden.lv
+371 26542595
sales@jasminegarden.lv

Тропическая сказка с гарантией дохода





Пхукет – жемчужина Андаманского моря! Престижный курорт мирового класса, обладающий всей необходимой инфраструктурой для жизни и отдыха. Свой международный аэропорт с круглогодичными регулярными рейсами в Россию уже о многом говорит. А природа!.. Прозрачное море, белоснежные пляжи, живописные лагуны – та самая экзотическая сказка, за которой мы и едем в Азию, – сохранились в первозданном виде, как и на маленьких необжитых островах. Где, что и за сколько можно купить на Пхукете, расскажет **Светлана КАСАТКИНА**, управляющий партнер компании Exotic Property.

Где

Пхукет – самый большой остров Таиланда. Здесь, без преувеличений, можно найти отдых на любой вкус и кошелек. Перечислю самые интересные для покупки недвижимости районы. И это не только мой взгляд, но и выбор большинства иностранных покупателей.

Восьмикилометровый пляж Банг-Тао, где находится знаменитый гостиничный комплекс Laguna Phuket. Дорогой и богемный курорт, застроенный преимущественно комплексами вилл. Если вы ищете шикарный особняк – вам сюда, в Лагуну, которую русскоязычные покупатели в шутку называют пхукетской Рублевкой. Квартира здесь стоит от $200 тыс., вилла от $500 тыс.

Для семейного отдыха отлично подойдут заливы Сурин, Камала, Карон и Ката. Их все объединяет развитая инфраструктура, живописные окрестности и приличный выбор квартир стоимостью от $100 тыс.

Любителям активного отдыха, развлечений и вечеринок рекомендую бухту Патонг – самый густонаселенный район острова, центр ночной жизни. Правда, есть одно «но». Земля в этом районе – самая дорогая на Пхукете. Поэтому рядовая квартира с одной спальней будет стоить больше $120 тыс.

Отдельно можно выделить самые южные пляжи острова Най-Харн и Раваи, а также самые северные Най-Янг и Май-Као. Юг уже достаточно застроен, а север только начинает осваиваться, но при этом квартиры и там и там сейчас стоят от $70 тыс.

Что

В последние годы в Таиланде строят очень качественно. Комплексы сдаются с благоустроенной территорией (бассейны, тренажерные залы, детские площадки и другие удобства), квартиры и виллы – с отделкой

КАК КУПИТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ В ТАИЛАНДЕ

По закону иностранец может приобрести квартиру в Таиланде в полную собственность.

Застройщик имеет право продать зарубежным покупателям в собственность (freehold) до 49% жилой площади в комплексе. Оставшиеся площади тоже можно покупать по схеме leasehold – долгосрочная аренда сроком на 90 лет.

Схема leasehold в Таиланде действует так же, как и в Британии. Формально собственность остается у застройщика, но реально права покупателя полностью защищены, он может распоряжаться недвижимостью по своему усмотрению – сдавать в аренду, продавать, дарить, передавать по наследству...
Купить квартиру в leasehold можно на 10-20% дешевле, чем во freehold, – в том числе по этой причине таких сделок становится больше.

При покупке виллы дом оформляется в полную собственность, а земля под ним в долгосрочное владение на 90 лет.

Процесс сделки состоит из нескольких этапов: выбор объекта, резервирование, подписание договора купли-продажи, оплата по утвержденному графику, приемка недвижимости, регистрация нового собственника.

Сроки строительства зависят от масштаба проекта, но в среднем – один-два года. Если комплекс сдан, весь цикл занимает один-два месяца.

Помимо цены недвижимости покупателя ждут дополнительные расходы. Около 1% от стоимости объекта – мебельный пакет, 2-3% – налоги на регистрацию недвижимости, 1% – единоразовый сбор на капремонт. Услуги агентства недвижимости для покупателя бесплатны.

под ключ, сантехникой и кухонным гарнитуром. Мебельный пакет, подобранный дизайнерами, можно докупить отдельно.

Сервис тоже на высоте. Объясню почему. Вместе с ростом потока туристов на Пхукете увеличивают свое присутствие мировые отельные сети. Они берут в управление под свой бренд комплексы апартаментов от крупных застройщиков.

Владельцы квартир заключают с отелями договоры на пять-десять лет и получают доход от аренды. Он может быть гарантированным – до 10% от цены недвижимости в год, или фактическим – иногда можно получить до 15-17%.

Сейчас имеются предложения на покупку под управлением таких сетей, как Best Western, Windham Ramada, Sheraton, Movenpick, Angsana, Banyan Tree, Amanpuri.

Вы не обязаны заключать договор на управление с отельной сетью. Можете сами сдавать квартиру. У некоторых получается выйти даже на доходность до 20% годовых. Но здесь уже нет гарантий, все зависит от ваших навыков и везения...

В любом случае главное, что рынок предоставляет возможности. Во-первых, самому отдыхать в квартире с гостиничным сервисом. И во-вторых, зарабатывать на аренде.





Управляющий партнер компании Exotic Property
Светлана КАСАТКИНА

• Здесь потрясающая природа – пляжи с золотистым песком и теплое море, голубые лагуны и тропические леса... И главное, лето круглый год!

• Международные гольф-турниры, яхтенные регаты, вечеринки с лучшими ди-джеями. На Пхукете «зажигает» богема.

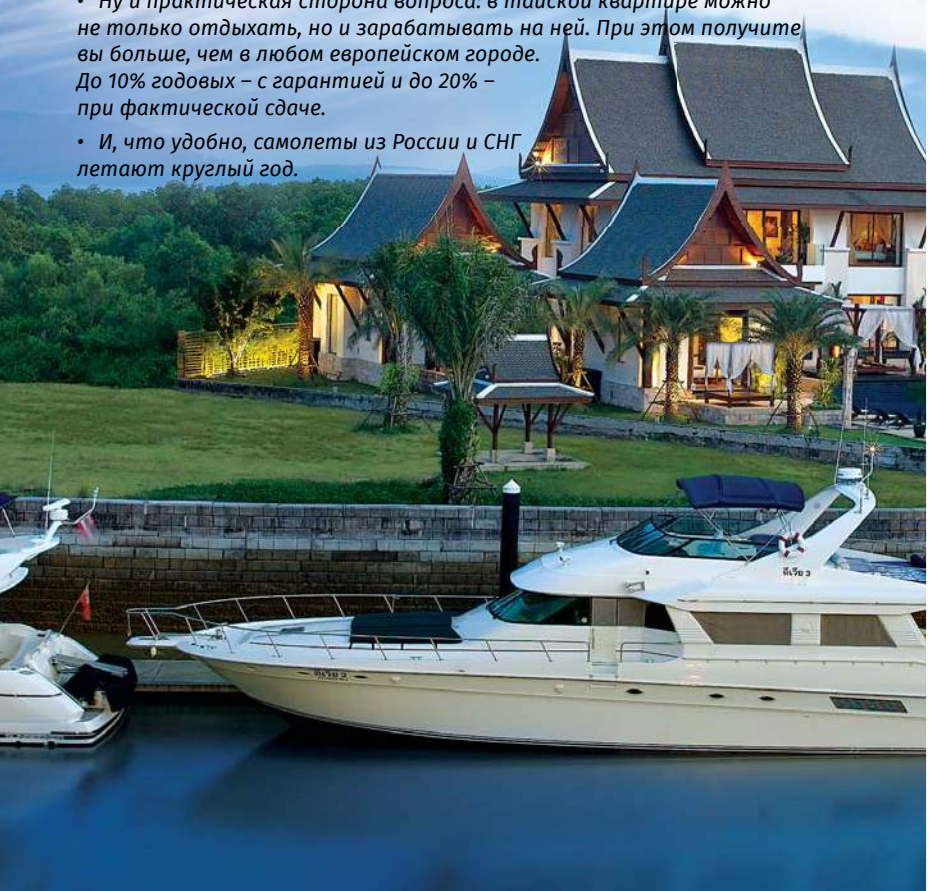
• Большинство популярных спа-процедур были придуманы в Таиланде. Полтора миллиона человек каждый год приезжают сюда, чтобы поправить здоровье. Здесь первоклассные клиники, сертифицированные по международным стандартам.

• Андаманское море привлекает любителей яхтинга, причудливые рыбы и кораллы манят дайверов, ценители морепродуктов спешат на рыбалку или подводную охоту. А еще гольф, парусный спорт, тайский бокс... Всегда есть чем заняться.

• А тайская кухня! Недаром она известна на весь мир. Кто не пробовал суп том-ям или жареный рис с креветками в ананасе? Это надо обязательно исправить.

• Ну и практическая сторона вопроса: в тайской квартире можно не только отдыхать, но и зарабатывать на ней. При этом получите вы больше, чем в любом европейском городе. До 10% годовых – с гарантией и до 20% – при фактической сдаче.

• И, что удобно, самолеты из России и СНГ летают круглый год.



За сколько

Цены на недвижимость на Пхукете сейчас стабильно растут. А покупательский спрос, если говорить о россиянах, разделился.

Одна часть ищет недорогое жилье – квартиры стоимостью около $70 тыс. За эти деньги вы получите студию площадью от 30 кв. м в комплексе с бассейном, садом, тренажерным залом, бесплатной парковкой и круглосуточной охраной. И все это – в 500-700 метрах от пляжа.

Вторая – элитные апартаменты и виллы с видом на море или большим садом. Цены на недвижимость класса люкс стартуют от $500 тыс. Самые дорогие объекты стоят в районе $5-10 млн. Обычно это огромные виллы на первой линии у моря или на холме с панорамным видом.

Безусловно, на Пхукете отличный выбор объектов бизнес-класса, квартир за $100-300 тыс., домов – за $250-500 тыс.

Если у вас сразу нет всей суммы на сделку, выбирайте строящийся проект. Во-первых, на ранних стадиях цены обычно ниже на 20-30%. Во-вторых, до конца строительства вам предоставят рассрочку. Кроме того, можно оформить дополнительную рассрочку от застройщика под 5-7% на срок до пяти лет.

Разбираясь с денежным вопросом, не забудьте просчитать и стоимость обслуживания объекта. Чтобы вы понимали порядок сумм, приведу в пример расходы на 45-метровую квартиру на Пхукете. За содержание общей территории комплекса вы заплатите $600-700 в год, за электричество и воду – $350-400 (если в квартире живут постоянно), за интернет и телевидение – $350 (опять же если этим пользоваться). Итого: $1300-1400 в год.

Плюс Таиланда в том, что ежегодных налогов на недвижимость у нас нет. Да и эти расходы можно возместить, сдавая квартиру в аренду 1-2 месяца в году.





Аланья? **Аланья!**

Турция уже давно гордо носит звание одного из самых популярных туристических направлений среди русскоязычных отдыхающих. И уступать место никому не собирается. Даже политические проблемы не в силах разрушить курортную притягательность страны – не так давно мы все в этом убедились. Еще бы, солнце, море, «безвиз», да и доступные цены на жизнь и недвижимость на любом курорте страны делают свое дело. Тут только одна проблема – выбрать самое лучшее.



О своем фаворите рассказала специалист компании Ataberk Estate
Александра КАБАКЧИ

Конечно, Аланья. Здесь есть все, что мы любим в Турции, и в самом высококлассном исполнении: полная релаксация на уединенных пляжах при отелях, неудержимое веселье на шумных клубных вечеринках, культурное и эстетическое удовольствие от посещения исторических и природных достопримечательностей. Все в лучших традициях средиземноморских курортов.

Более 300 солнечных дней в году. Летом температура держится на уровне 30-35 °С, зимой столбик термометра не опускается ниже 15-16 °С. Температура выше 20° стоит с апреля по ноябрь. Заморозков здесь просто не бывает. На отдых можно смело приезжать в любое время года. Если не позагорать и искупаться, то согреться и наесться свежих фруктов и овощей. В межсезонье жизнь здесь не замирает.

В Аланье выращивают значительную долю всей сельхозпродукции в стране. Мягкий климат позволяет собирать по два-три урожая в год. Так что натуральные органические яблоки и груши, черешня, клубника, персики, миндаль, виноград, дыни, арбузы, авокадо, картофель, морковь, капуста и многое другое представлены в изобилии и стоят копейки.

В Аланье 70 км оборудованных чистейших песчаных пляжей, прозрачная вода. За соответствие всем экологическим нормам и высококлассный сервис местные пляжи часто удостаиваются Голубых флагов и по праву считаются одними из лучших в стране. А кроме моря в Аланье есть горы, леса, озера, живописные горные реки и ущелья. В 2018 году планируется открытие горнолыжного курорта.



Богатое историческое и культурное наследие, повсеместно высокий уровень обслуживания, развитая городская и туристическая инфраструктура. За все это курорт называют жемчужиной Турецкой ривьеры.

Сегодня в городе постоянно проживает более 35 тысяч иностранцев. Количество же собственников курортных домов и квартир в Аланье в разы больше.

Иностранные собственники недвижимости в Турции никак не ограничены во времени пребывания в стране. Можно оформить ВНЖ и отдыхать здесь круглый год.



Главный магнит для покупателей – оптимальное сочетание цены и качества местной недвижимости. Средняя стоимость студии или апартаментов с одной спальней в новом жилом комплексе составляет €30–60 тыс. На вторичном рынке за эти же деньги можно приобрести полностью меблированные и готовые к проживанию квартиры.

Иностранцы могут воспользоваться в Турции ипотекой. Местные банки предлагают кредиты для нерезидентов под 5,5-7,4% годовых.

В Турции низкие налоговые ставки на недвижимость и приемлемые цены на коммунальные услуги. Общие затраты на содержание стандартной квартиры с одной спальней составляют €500-600 в год.



Большинство жилых комплексов расположены в шаговой доступности от моря и обладают отельной инфраструктурой: бассейны, спа-центры, мини-клубы для детей, теннисные корты, даже небольшие магазины и многое другое. Здесь приятно отдыхать самому и легко сдавать жилье в аренду.

Хорошая транспортная доступность. Аланья круглый год ежедневно принимает десятки международных рейсов, в том числе и из Москвы. Даже зимой из российской столицы на турецкий курорт вылетает по три прямых рейса. Из аэропорта Газипаши до любого района города всего 15-20 минут езды. А до аэропорта Антальи можно добраться за два часа.

Местная недвижимость не просто ликвидна и легко сдается в аренду, но и стабильно растет в цене. Что является прекрасным подспорьем, даже если жилье приобретается для собственного пользования.

Недвижимость на популярном турецком курорте позволяет легко зарабатывать. Если вы не планируете постоянно проживать в апартаментах у моря, мы берем их в управление (подписывается отдельный контракт на управление и сдачу квартиры в аренду), находим постояльцев, следим за жильем, а вы получаете свой доход.

*2,02 млн руб., **17,4 млн руб., ***6,15 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018 что эквивалентно

ATABERK REAL ESTATE

Компания Ataberk Estate не только поможет найти и купить идеальное жилье в Аланье, но и возьмет на себя обязанности управляющего при сдаче жилья в аренду для последующего получения дохода.



Квартиры в новостройке с инфраструктурой недалеко от центра Аланьи

40 кв.м, 450 м от моря

Стоимость от €29 000*



Особняк в историческом центре Аланьи

350 кв.м, 500 м от пляжа Клеопатры

Стоимость от €249 000**



Жилой комплекс с инфраструктурой отеля

250м от моря
возможность оплаты в рассрочку

Стоимость от €88 000***

Адрес: район Акхан-Мевки, Алания-ят-лиманы - марина Алании, офис 8, 07400 Алания/Анталия

Тел.: Турция: +9 0544 657 88 72 (Viber,WhatsApp); Россия: +7 (495) 668 06 17; Украина: +38 (044) 392 21 42

E-mail: info@ataberkestate.com Skype: ataberkestate

www.ataberkestate.com

ОТДЫХ С ПРИВИЛЕГИЯМИ

Поездка на отдых – всегда маленькая сказка. Мы позволяем себе пожить свободно, тратить деньги на ненужные, но очень приятные вещи, отдыхать и развлекаться, забыв о любых проблемах... Если хотите почувствовать себя настоящим небожителем, вам прямая дорога на знаменитые курорты Лазурного Берега и Монако! Конечно, если финансы позволяют...





Александр МАЦУЛЕВИЧ, директор компании Property ServiceAzur

– Лазурный Берег неизменно сохраняет репутацию самого фешинебельного курорта Франции. Отдыхать здест престижно. Популярность отдыха на Французской Ривьере колоссальна – спрос среди граждан стран СНГ растет ежегодно на 5%.

Франция, Лазурный Берег

«Франция остается самым популярным туристическим направлением в мире, обгоняя Америку и Испанию», – говорит отчет Всемирной туристической организации (ЮНВТО) за 2017 год. И что-то нам подсказывает, что немалая заслуга в этом у курортов Лазурного Берега. Каждый год они принимают около 11 миллионов туристов! И этот показатель только растет, что наглядно демострирует: Французская Ривьера не надоедает, она становится популярнее.

В чем секрет такого успеха? Нет, это не только море вместе с прекрасным климатом, богатой историей, живописной природой и фешенебельными отелями, они есть на курортах многих стран. На Лазурном Берегу балом правит не только пляж, но и тусовки, развлечения, богатая культурная жизнь, рестораны, дискотеки и казино. Этот золотой набор делает его излюбленным местом для отдыха «богатых и знаменитых» со всего мира.

А удобное географическое расположение, французская система образования и здравоохранения делают побережье привлекательным не только для отдыха, но и для жизни.





Преимущества средиземноморских курортов Франции

- **Один из самых посещаемых регионов Франции и центр деловой жизни**

  Это идеальное место для проведения отпуска и идеальная площадка для инвестиций, главным образом в недвижимость.

  В последнем опросе самых востребованных туроператоров мира Ницца признана наиболее посещаемым курортом Европы. По версии выставок по туризму World Travel Market лучшим туристическим направлением-2017 стали Канны.

  К тому же закон о защите побережья, усиленный новыми поправками, скрупулезно регулирует выдачу разрешений на строительство в регионе, гарантируя бережное распоряжение природными ресурсами.

- **Развитая инфраструктура региона**
  Благодаря международному аэропорту Ниццы – второму по величине во Франции – до Лазурного Берега можно добраться из любого крупного города мира. Также отлично развита транспортная сеть, и при желании в соседние города и приграничные страны можно доехать за считаные часы и даже минуты. Здесь расположено множество ресторанов высокой кухни, часть которых отмечены звездами Мишлен, и самые знаменитые и престижные отели мира.

- **Насыщенная культурная жизнь**
  Даже чрезмерно насыщенная. В любое время года здесь проходят многочисленные музыкальные и кинофестивали, карнавалы, выставки, конференции. На Лазурном Берегу не просто есть чем заняться, здесь есть из чего выбрать.



Дмитрий РЕБРОВ, руководитель отдела продаж компании Property ServiceAzur

– Прекрасный климат, высочайший сервис и престижность делают нетолько отдых, но и покупку жилья в Монако привлекательной для иностранцев. Недвижимость этой крошечной европейской страны считается одной из самых ликвидных в мире.



Монако

Уже несколько столетий Монако – излюбленное место для отдыха представителей аристократии, крупных бизнесменов и политиков. Природный и налоговый рай, самый густонаселенный и роскошный город-государство с каждым годом привлекает все больше состоятельных людей со всего мира. Прекрасный климат и великолепные ландшафты, близость Южных Альп и лазурных вод Средиземного моря делают это место уникальным, даже сказочным.

Это совершенно особый мир роскошных казино и отелей, удивительных памятников архитектуры и культуры, грандиозных соревнований и фестивалей. Здесь все идеально, отчего кажется немного нереальным. Чего стоят только ежегодная выставка шикарных яхт, гонка «Формулы-1», проходящая на той же дороге, которой пользуются обычные жители княжества и отдыхающие! Где еще такое возможно? Только в Монако!

В княжество постоянно приезжают звезды оперы и балета, местный филармонический оркестр известен на весь мир и выступает под руководством лучших дирижеров... Роскошь здесь не излишество, а часть жизни. Думаем, вас уже не удивит, что в Монако одна из самых высоких концентраций миллионеров в Европе. Ежегодно княжество посещает около 900 тысяч туристов со всего мира. Богатство и благополучие – лучший магнит.

Преимущества Монако

- **Безопасность**
  Монако считается одним из самых безопасных государств мира. За соблюдением закона следят вооруженные сотрудники национальной полиции, число которых на одного жителя княжества является наивысшим в Европе. Также здесь установлено 568 камер видеонаблюдения, что позволяет просматривать практически каждый уголок небольшого княжества.

- **Экономическое благополучие**
  Один из самых высоких показателей ВВП на душу населения в мире – €166 тыс. В том числе динамичный рынок недвижимости. Стабильно растущий спрос способствует увеличению цен на жилье.

- **Насыщенная светская жизнь**
  Проходят многочисленные спортивные и культурные события: Гран-при «Формулы-1», Весенний фестиваль искусств, Фестиваль современной скульптуры, Всемирный фестиваль музыки и спектакля, Международный цирковой фестиваль. Особое место в культурной жизни Монако занимают опера и балет. Знаменитый Opéra Monte-Carlo принимает лучшие труппы мира. Княжество известно и множеством благотворительных событий, среди которых известный гала-бал Красного Креста.



Переезд

Каждый, переезжающий в другую страну, вынужденно решает вопрос «где жить». Но недвижимость, точнее ее подбор, – это в последние годы скорее не один из этапов, а стартовая площадка. Возможность, пропуск, билет.

Причин для переезда столько же, сколько людей. Каждый случай уникален. Самые популярные – открытие бизнеса, обучение или тот самый «запасной аэродром». Так или иначе, почти половина (!) потенциальных покупателей как основную цель заявляют возможный переезд. Даже если прямо сейчас они никуда и не собираются.

Верно ли, что иммиграция, связанная с покупкой недвижимости, возможна исключительно для обеспеченных? И да, и нет. Конечно, большинство программ «золотых виз» связаны с солидными приобретениями в сотни тысяч долларов/евро. С другой стороны, есть много примеров, когда собственно цена объекта не имеет определяющей роли. Куда важнее реальная готовность (в том числе и финансовая) соискателя жить за границей.

Главное, помните: такая покупка, точнее даже не сама покупка, а весь процесс, – это серьезный шаг, приобретение недвижимости в котором важный, но не единственный эпизод. Поэтому, изучая права собственника, не забывайте об обязанностях. Соответствующие процедуры прописаны досконально.

Европейский ВНЖ в обмен на недвижимость



Общее

Вид на жительство одной из стран ЕС открывает большие возможности и сильно упрощает жизнь, если вы хотите отдыхать, жить и много путешествовать на территории единой Европы. Как же его заполучить? В некоторых странах для этого достаточно инвестировать определенную сумму в недвижимость – и документ ваш...

Дешево ВНЖ в стране Евросоюза не получить. На сегодня самый низкий порог входа – у Греции. Там надо вложить в недвижимость минимум €250 тыс. По идее, в Латвии такая же сумма. Но местный закон предусматривает обязательную пошлину – 5% от цены объекта. Таким образом, минимальный объем инвестиций возрастает до €262,5 тыс.

Самый высокий – формально в Испании, так как минимальная сумма инвестиций составляет €500 тыс. Но Португалия недалеко от нее ушла. Хоть недавно в стране и снизили требования до €350 тыс., но только в отношении объектов старше 30 лет, расположенных в районах культурно-исторического наследия. Во всех остальных случаях нужно вложить от €500 тыс.

***

Почти никакие страны не разрешают претендентам на ВНЖ пользоваться кредитами. Минимальную сумму нужно вложить из собственных средств. Исключение – Латвия. Здесь никто не мешает вам взять часть денег в ипотеку. Купленную квартиру можно будет сдать в аренду, доходы от которой покроют ежемесячные взносы банку. Словом, просчитайте этот вариант.

***

Европейские «золотые визы» различаются не только по объему инвестиций, но и по правам, которые они предоставляют иностранцам. При выборе программы важно учесть, на каких условиях ВНЖ продлевается и когда семья сможет получить второе гражданство. И сможет ли вообще это сделать.

***

Есть в Европе и максимально доступная, хотя не пользующаяся огромной популярностью среди иностранцев программа «золотых виз» - черногорская. Её уникальность в отсутствии требований к сумме вложений: владелец недвижимости может получить вид на жительство вне зависимости от стоимости объекта. Правда, статуса члена ЕС и Шенгенского соглашения у Черногории нет, что значительно снижает интерес к программе. Кстати, летом 2016-го парламент Болгарии рассматривал поправки к закону «Об иностранцах», согласно которым минимальная стоимость недвижимости, покупка которой дает право на ВНЖ, могла быть снижена с €306 тыс. до €51 тыс. Но соответствующего решения до сих пор нет, и кроме того в Шенгенскую зону Болгария тоже пока не входит... А ведь свободное пересечение европейских границ – одна из существенных причин интереса к «золотым визам».

Сравнительная таблица программ ВНЖ европейских стран

	ГРЕЦИЯ	ЛАТВИЯ	КИПР	ПОРТУГАЛИЯ	ИСПАНИЯ	МАЛЬТА
Старт программы	2013 год	2010 год	2009 год	2012 год	2013 год	2013 год
Размер инвестиций	€250 тыс.	€250 тыс. + 5% – пошлина	€300 тыс.	€350 тыс. – недвижимость старше 30 лет в районах культурно-исторического наследия. €500 тыс. – любая другая недвижимость	€500 тыс.	€250 тыс. – гособлигации €30 тыс. – невозвратный взнос €270 тыс. – минимальная цена недвижимости или €50 тыс. – минимальная стоимость аренды на 5 лет
Тип и число объектов	Любая недвижимость, в том числе земля. Любое число объектов	Любая недвижимость, в том числе земля, один объект в Риге, Рижском регионе или два в других регионах	Новая жилая и коммерческая недвижимость, от застройщика. До двух объектов	Жилая и коммерческая недвижимость. Любое число объектов	Любая недвижимость, в том числе земля. Любое число объектов	Жилая недвижимость. Один объект как основное место жительства на Мальте
Покупка в ипотеку	Нельзя, надо вложить €250 тыс. собственных средств, остальное можно в кредит	Можно, в программе нет ограничений на покупку недвижимости в кредит	В программе ограничений нет, но ипотека на Кипре не развита	Нельзя, надо вложить €350–500 тыс. собственных средств, остальное можно в кредит	Нельзя, надо вложить €500 тыс. собственных средств, остальное можно в кредит	Можно привлечь финансирование на покупку облигаций
Срок оформления	1–2 месяца	5–30 дней	2 месяца	2–6 месяцев	1–2 месяца	3–4 месяца
ВНЖ для семьи	Супруг(а), дети до 21 года, родители	Супруг(а), дети до 18 лет	Супруг(а), дети до 18 лет, дети до 25 лет и родители главного заявителя, находящиеся на попечении инвестора	Супруг(а), дети до 18 лет, родители-пенсионеры, а также дети старше 18, если они находятся на попечении инвестора	Супруг(а), в том числе гражданский(-ая), дети до 18 лет и родители инвестора	Супруг(а), дети до 18 лет, а также взрослые дети до 26 лет, родители и прародители с обеих сторон, если они находятся на иждивении у инвестора
Пребывание в стране	По желанию – круглый год. Нет требований к пребыванию	По желанию – круглый год. Нет требований к пребыванию	По желанию – круглый год. Надо посещать Кипр раз в 2 года	По желанию – круглый год. Надо провести в Португалии 7 дней в первый год (14 дней – в последующие 2 года)	По желанию – круглый год. Нет требований к пребыванию	По желанию – круглый год. В течение первых 5 лет участники программы должны провести за пределами Мальты 10 месяцев вразброс или 6 месяцев подряд
Право на работу	Нет	Есть	Нет	Есть	Есть	Есть
Право сдавать в аренду	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Нет
Право на медицину	Есть, по страховке	Есть, по страховке	Есть, по страховке	Есть, по страховке	Есть, по страховке	Есть, по страховке
Право на учебу	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Безвизовые поездки в Европу	Есть	Есть	Нет	Есть	Есть	Есть
Срок действия	5 лет	5 лет, нужна ежегодная регистрация	Пожизненно	5 лет (1+2+2 года)	2 года	5 лет
Условия продления	ВНЖ продлевается на 5 лет при сохранении оснований или через 5 лет можно подать документы на ПМЖ	ВНЖ продлевается на 5 лет при сохранении оснований или через 5 лет можно подать документы на ПМЖ, при условии отсутствия в Латвии не более 6 месяцев подряд или года за весь период	На Кипре инвесторы в недвижимость получают сразу ПМЖ, который не требует продления	ВНЖ продлевается на 5 лет при сохранении оснований или через 5 лет можно подать документы на ПМЖ	ВНЖ продлевается на 5 лет при сохранении оснований или через 5 лет можно подать документы на ПМЖ	Через 5 лет ценные бумаги можно продать, сохранив ВНЖ. Для продления понадобится адрес проживания на Мальте – недвижимость в собственности или в аренде
Получение гражданства	Еще через 2 года в порядке натурализации	Через 5 лет в порядке натурализации	Через 7 лет в порядке натурализации	Через год в порядке натурализации	Через 5 лет в порядке натурализации	Участники программы не смогут претендовать на гражданство

Общее

Инвестиционное гражданство



Задумываетесь о переезде в другую страну, хотите отдыхать и путешествовать за границей без виз, работать в Европе, учить детей в лучших вузах мира, наконец, пользоваться льготным налогообложением? Тогда получение второго гражданства через инвестиции – ваш вариант!

Одни страны привлекают иностранных инвесторов возможностью оформить ВНЖ и ПМЖ. Другие в обмен на вложения в экономику сразу выдают паспорта, причем не только инвестору, но и всем членам его семьи.

«Покупка паспорта» проходит в рамках государственных инвестиционных программ, все процедуры в которых строго регламентируются, абсолютно законны и обычно включают в себя несколько этапов.

- Претендент выбирает вид инвестиций из предложенного списка.
- Готовит пакет документов и подает заявку на участие в программе.
- Проходит проверку на благонадежность.
- После получения одобрения инвестор вкладывает деньги.
- Когда инвестиции поступают в экономику, начинается процесс оформления гражданства.

В инвестиционной иммиграции есть как возвратные, так и невозвратные финансовые вложения. Невозвратными называют благотворительные взносы, которые направляются на развитие экономики и впоследствии никак не возвращаются. Зато на их основании и выдается паспорт. Например, в мальтийской программе невозвратный платеж составляет €650 тыс. Аналогичные варианты очень распространены в карибских программах, правда, необходимая сумма ниже. Возвратные же платежи через некоторое время можно вернуть, продав, например, гособлигации, в которые вы инвестировали, а паспорт при этом останется. Такой вариант предлагает кипрская программа.

«Инвестиционный» паспорт абсолютно ничем не отличается от паспортов всех других жителей страны. Он дает такие же преимущества и привилегии.

Прежде чем выбрать инвестиционную программу конкретной страны, нужно четко определиться не только с бюджетом, в рамках которого вы можете себе позволить траты, но с целями, которые перед собой ставите. Паспорт нужен как можно скорее или сроки оформления не имеют значения? Хотите получить свободный доступ в страны Европы или американского континента? Например, паспорт Мальты позволяет жить в любой стране Евросоюза, а паспорт Гренады дает право претендовать на американскую визу, с которой можно жить, работать и вести бизнес в США.

Самые надежные программы инвестиционного гражданства в мире

Страна	Гражданство (инвестиции от...)
АВСТРИЯ	€3 млн
АНТИГУА И БАРБУДА	$200 тыс.
ГРЕНАДА	$200 тыс.
ДОМИНИКА	$100 тыс.
КИПР	€2 млн
МАЛЬТА	€1 млн
СЕНТ-КИТС И НЕВИС	$200 тыс.
СЕНТ-ЛЮСИЯ	$100 тыс.



5 советов тем, кто хочет немецкий ВНЖ



В Германии нет программы «Золотая виза» – гарантированный вид на жительство за покупку недвижимости или ценных бумаг.
Зато есть другие возможности, о которых мало кто знает. Советы тем, кто хочет оформить ВНЖ, а в последующем и гражданство Германии, дает юрист-экономист, магистр права Свободного университета Берлина, управляющий AVERS Group Germany GmbH **Германи МОЙЖЕС.**

1. Начните с чистого листа

Вокруг темы «иммиграция в Германию» гуляет множество мифов, из-за которых процветают всевозможные «серые схемы». Людям, желающим оформить ВНЖ, навязывают создание фиктивных компаний, причем якобы с обязательным условием – наймом на работу 5-10 человек. Это огромные расходы! Речь идет о десятках тысяч евро (!) в месяц на поддержание ненужной фирмы. Причем большинство таких иностранцев могли бы получить ВНЖ законным способом.

Поэтому первый совет: забудьте все, что вы читали, начните с чистого листа и первым делом подумайте, чего вы действительно хотите.

2. Определитесь с целями и желаниями

Перебраться в Германию сейчас и отдать детей в местную школу? Или остаться в родной стране и иногда приезжать на отдых? Собираетесь ли вы работать и заниматься бизнесом в Германии? Если да, то каким и где? Будете покупать недвижимость или, может, инвестировать в местную экономику? Исходя из ваших целей, консультант предложит оптимальный путь. Чаще всего состоятельные иностранцы выбирают одно из двух решений:

- **Экономическая независимость (§7 AufenthaltsG).** Главное условие получения ВНЖ – доказать, что у вас достаточно средств. Причем вкладывать их никуда не нужно. Инвестиции в экономику, ведение предпринимательской деятельности или покупка недвижимости – не требуются.
- **Открытие бизнеса (§21 AufenthaltsG).** Здесь главное – защитить бизнес-план, то есть доказать властям, что ваш бизнес будет полезен для Германии. А требований о найме 5-10 сотрудников никогда не было. Это лишь рекомендация. Этот путь подойдет лишь в случае, если вы действительно хотите развивать свое дело в Германии.

3. Реально оцените ваши возможности

Кто может считаться экономически независимым лицом? Об этом в официальных документах говорится лишь общими словами. По нашему опыту, ориентироваться стоит на сумму – около миллиона евро активов на семью. Но надо рассматривать индивидуально. Одно дело, если в собственности семьи одна дорогая вилла, которая не сдается в аренду и не приносит прибыль. И совсем другое, если это счет в банке, дивиденды, доходная недвижимость...

От предпринимателей не требуют подтверждения большого личного капитала. Но конечно, чем больше вы сможете показать, тем лучше.

4. Не бойтесь юридических формальностей

Если вы получаете ВНЖ в Германии с помощью консультанта, то все, что вам нужно, – это предоставить информацию и копии документов: **личные** (паспорта, свидетельства о рождении и браке), **имущественные** (свидетельства о собственности на недвижимость, доли в предприятиях, ценные бумаги, описи ячеек), **доходные** (справки о зарплате, поступлениях от аренды недвижимости, банковских вкладов).

В этом нет ничего сложного. Если в документах идеальный порядок, их надо просто принести. Если же в бумагах хаос (по опыту, каждый третий случай примерно такой), их нужно не только собрать, но и правильно оформить. Консультанты расскажут, где взять справки, помогут с грамотными формулировками, переводом и апостилем.

Срок получения ВНЖ зависит от конкретной ситуации, от оснований и того, кто вам помогает, от его навыков, опыта, связей. Процесс может занять от нескольких недель до года и более. По основанию «экономическая независимость» – предположительно понадобится до полугода.

5. Думайте на несколько шагов вперед

Если вы хотите в будущем получить гражданство Германии, начинайте действовать сейчас. Некоторые думают: «Годика через два мы закончим свои дела здесь и займемся этим вопросом». Но ведь эти два года могли бы пойти вам в стаж, необходимый для получения ПМЖ и паспорта Германии. Вы можете оформить ВНЖ и продолжать заниматься делами в России, а время будет идти, статусы продлеваться, и потом гражданство вы получите быстрее. К тому же подумайте о том, хотите ли вы сохранить российский паспорт, получив немецкий. Этот вопрос тоже можно решить, если заранее задаться им. А вот как именно это сделать – вопрос уже к специалисту.

Экономическая независимость или открытие бизнеса: что подойдет вам?

	Экономическая независимость	Открытие бизнеса
Требования к претенденту	Подать заявление могут совершеннолетние граждане любой страны мира. Знание немецкого языка – не требуется	Подать заявление могут совершеннолетние граждане любой страны мира. Знание немецкого языка – будет преимуществом. Образование и опыт должны соответствовать той сфере деятельности, которой будет заниматься инвестор
Капитал (подтверждение финансовой состоятельности)	Оценка активов: от €1 млн на семью (недвижимость, бизнес и т. д.) и регулярный (пассивный) доход от €4-5 тыс. в месяц на каждого члена семьи независимо от работы	От €100 тыс. на семью.
Бизнес-план	Не требуется	Нужен одобренный и согласованный немецкими властями бизнес-план
Недвижимость	Необходимо жилье – недвижимость в собственности или долгосрочной аренде	
Медицинская страховка	Полис частного медицинского страхования	
ВНЖ для родственников	Вместе с инвестором ВНЖ получают супруг(а) и несовершеннолетние дети	
Проживание в Германии	Позволяет проживать в Германии неограниченное время (в течение срока действия разрешения). Требования по минимальному пребыванию – мягкие	
Учеба	Дети получают право бесплатного обучения в государственных школах и вузах так же, как граждане Германии, если закончили там школу	
Работа	Пассивный бизнес – без ограничений, другие сферы предпринимательства или работа по найму – требуют дополнительных согласований	Вести бизнес можно без ограничений в рамках утвержденного плана, работа по найму – требует дополнительных согласований
Безвизовые путешествия по Шенгенской зоне	Гарантированы	
Получение ПМЖ (постоянного вида на жительство) и гражданства	ПМЖ – через 5 лет при сдаче экзамена по языку (не требуется для лиц старше 65). Гражданство – через 2 года после ПМЖ	ПМЖ – через 3 года при условии успешной реализации бизнес-плана или через 5 лет при сдаче экзамена по языку (не требуется для лиц старше 65). Гражданство – через 2 года после ПМЖ

appraisal • audit • consulting
avers group
Saint Petersburg | Moscow | Cologne

AVERS Group Germany GmbH

Постоянный партнер посольства Германии в Москве и генконсульства в Санкт-Петербурге

10 лет успешного опыта в оформлении ВНЖ и гражданства Германии

В консультативный совет компании входят профессора права и экономики: д.ю.н. Бернд Екардт и д.э.н. Франк Штуббен

- **Подбор оптимальной стратегии иммиграции**
- **Оценка активов для подтверждения экономической независимости**
- **Составление бизнес-плана и регистрация компании в Германии**
- **Формирование пакета документов вместе с клиентом**
- **Сопровождение при подаче документов**
- **Помощь в аренде и приобретении недвижимости, регистрации по месту жительства, открытии счета, получении медицинской страховки**
- **Юридические и налоговые консультации**

Оплата услуг специалистов AVERS Group привязана к результату. Более трех четвертей от общей суммы выплачивается после оформления вида на жительство для вашей семьи.

Центральный офис AVERS Group в Кёльне:
Lindenstr. 14, 50647 Köln

Телефон в Кёльне: **+49.221.924 28126**
Телефон в Санкт-Петербурге: **+7.812.320 9775**
Телефон в Москве: **+7.495. 204 1376**
E-mail: **info@aversgroup.com**
Сайт: **www.aversgroup.de**

Недвижимость + ВНЖ? Заверните!





У вас есть несколько сотен тысяч евро и желание переехать поближе к морю, в страну с мягким климатом в пределах Евросоюза и Шенгенской зоны? Тогда обратите внимание на Грецию. Здесь действует одна из самых доступных инвестиционных программ «золотой визы» в Европе, обо всех тонкостях которой рассказывает **вице-президент Grekodom Development Владимир ПАПУНИДИС.**

В апреле 2013 года в Греции вступил в силу закон «О создании благоприятной среды для стратегических и частных инвестиций». С этого момента граждане стран, не входящих в ЕС, получили возможность оформить греческий вид на жительство при покупке жилой или коммерческой недвижимости стоимостью от €250 тыс. и выше.

Это один из самых низких инвестиционных порогов, дающих право получения ВНЖ, на территории ЕС. К тому же претендовать на вид на жительство можно приобретя один или несколько объектов общей стоимостью от €250 тыс. Последний вариант наиболее выгоден для людей, которые хотели бы еще и зарабатывать на недвижимости. Ведь один из объектов можно использовать для проживания/отдыха, а остальные – сдавать в круглогодичную аренду, если речь о городской недвижимости, или в краткосрочную в сезон, если говорить о курортном жилье. Это может приносить доход в среднем от 5 до 10% годовых.

Важно, чтобы инвестиции были совершены одним физическим лицом или супругами. То есть объект или объекты принадлежали одному человеку или мужу и жене. Если же недвижимость оформлена сразу на двоих, например на братьев или партнеров по бизнесу, то ее общая стоимость должна быть не менее €500 тыс., чтобы на каждого инвестора приходилось не менее €250 тыс. При этом право на ВНЖ получает не только инвестор, но и супруга/супруг, дети до 21 года, а также родители инвестора и его/ее супруги/супруга.

Порог инвестиций

Испания	Португалия	Болгария	Латвия	Греция
€500 000	**€500 000**	**€300 000**	**€250 000 +12 500** (госпошлина)	**€250 000**







Еще один важный плюс греческой «золотой визы» – отсутствие требований по пребыванию в стране. При желании здесь можно вообще не появляться на протяжении всего времени действия ВНЖ – это пять лет. Достаточно сохранять статус собственника греческой недвижимости на требуемую по программе сумму. То же самое нужно и для продления вида на жительство.

Технически на покупку недвижимости для участия в программе «золотой визы» можно привлекать кредитные средства. Но подавать документы на ВНЖ можно только после погашения кредита в банке. Иначе в ВНЖ будет отказано.

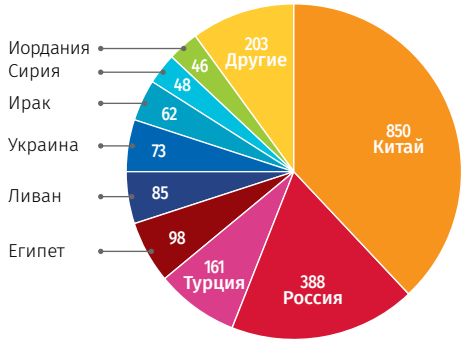
ВНЖ, полученный в обмен на инвестиции в недвижимость, не дает права на трудовую деятельность в Греции и странах ЕС. Но! Участники программы могут открыть юридическое лицо и уже на этом основании осуществлять бизнес-деятельность на территории Греции и Евросоюза.



Документы для оформления визы инвестора

- Договор купли-продажи недвижимости в Греции
- Действующий заграничный паспорт и копии всех страниц
- Заявление
- Три фотографии
- Сертификат из реестра недвижимости о регистрации договора купли-продажи недвижимости
- Справка от греческого нотариуса, который оформлял договор купли-продажи, о полном погашении стоимости недвижимости
- Справка о здоровье, выданная греческой государственной больницей в том, что заявитель не болен инфекционными болезнями
- Справка из страховой компании о том, что подано заявление на медицинскую страховку в Греции
- Свидетельство о браке (заверенное печатью apostille), свидетельства о рождении детей (заверенные печатью apostille), АФМ (аналог российского ИНН)

Статистика программы согласно данным Министерства финансов Греции



С 2013 Греция выдала более **2 тысяч «золотых виз»** на сумму **€1,1 млрд**

В 2016 году было выдано **585 виз,** за неполный 2017-й **– 464**

Средний бюджет **€650 тыс.**

Условия программы

Старт программы	2013 год
Размер инвестиций	€250 000
Типы объектов	Любая недвижимость, в том числе земля
Количество объектов	Любое
Покупка в ипотеку	Можно оформить ВНЖ после погашения кредита. Общая сумма инвестиций должна превышать €250 000
Срок оформления	1-2 месяца
ВНЖ для родственников	Супруг/супруга, дети до 21 года и родители инвестора
Пребывание в стране	По желанию – круглый год, требований к срокам пребывания нет
Право на работу	Нет (можно получить при оформлении юрлица)
Право сдавать в аренду	Есть
Право на учебу	Есть
Безвизовое передвижение по Европе	Есть
Срок действия	5 лет
Условия продления	ВНЖ продлевается на 5 лет при сохранении оснований или через 5 лет можно подать документы на ПМЖ
Возможность получить гражданство	Есть, еще через 2 года в порядке натурализации



Вице-президент
Grekodom Development
Владимир ПАПУНИДИС

• Тем, кто хочет проживать на территории Греции, рекомендуем не затягивать с подачей документов на ВНЖ, так как годы обладания этим статусом будут зачтены при подаче документов на греческое гражданство. Ведь по закону через семь лет участники программы получают право претендовать на паспорт Греческой Республики.

Лучше всего подавать документы сразу после подписания основного договора купли-продажи. Хотя официально в стране нет никаких ограничений по срокам подачи заявления на ВНЖ. Это можно сделать в любое удобное время.

• Требований к недвижимости, кроме общей стоимости, по программе нет. Поэтому выбирать нужно в соответствии с собственными целями и предпочтениями. Это может быть городское или курортное жилье, а также любой коммерческий объект.

• При выборе недвижимости с целью дальнейшего оформления греческого ВНЖ нужно консультироваться со специалистами в данной сфере. Для получения максимально качественного результата полезно связаться сразу с несколькими экспертами, чтобы в процессе общения выбрать наиболее компетентного и комфортного для взаимодействия человека

Этапы процесса подготовки и оформления ВНЖ



1. Подписание доверенности на уполномоченного адвоката, который будет заниматься вашим делом (рекомендуем сделать это на стадии покупки объекта недвижимости, хотя можно решить этот вопрос и после подготовки пакета документов для подачи заявки)

2. Сбор пакета необходимых документов в стране проживания

3. Покупка страховки в Греции

4. Перевод документов на греческий язык

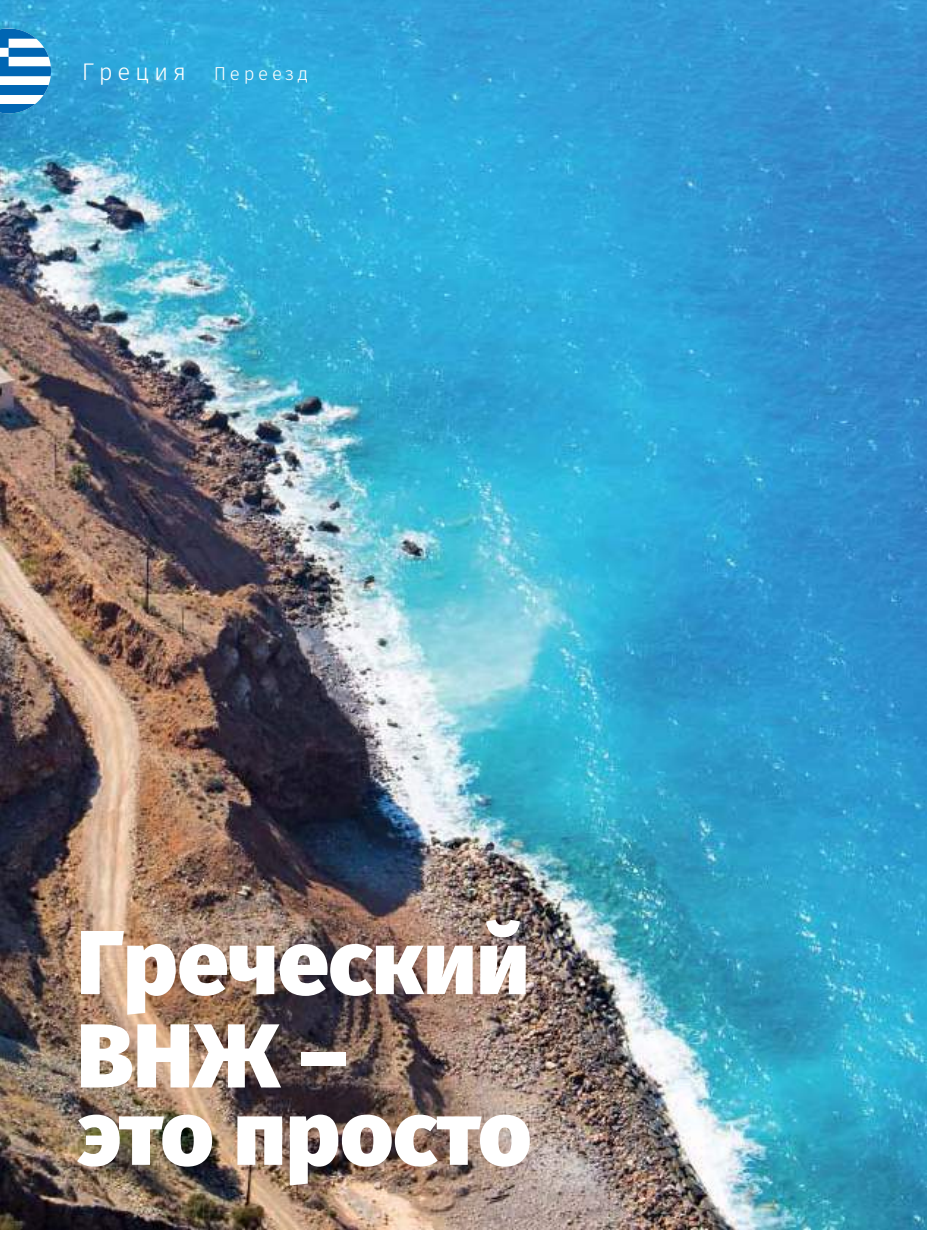
5. Подача заявки на ВНЖ

6. Получение «голубой справки», подтверждающей подачу документов

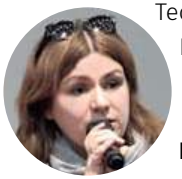
7. Сдача отпечатков пальцев претендентов на ВНЖ в компетентных органах Греции

8. Выдача электронной пластиковой карты (ВНЖ)

С 20 февраля 2017 года введен новый образец ВНЖ. Теперь это будет не наклейка в паспорт, а отдельный документ, который имеет форму электронной карты и включает биометрические данные владельца (цифровое изображение лица и два цифровых отпечатка пальцев) и радиочастотную интегральную схему (RF Chip) для хранения этих данных.



Греческий ВНЖ – это просто



Теория не заменит практику.
Перед вами история получения греческого ВНЖ семьей из Москвы. С комментариями человека, который помог им сделать это:
Наталия КОВАЛЕВА, коммерческий директор компании RES Greece!

Решение о получении ВНЖ в Греции было принято нами в 2014 году. В тот момент у нас уже был латвийский вид на жительство, на Латвия стала менять правила его продления, для которого к тому же каждый год надо приезжать в Латвию. Неудобно...

Н.К.: *Лично для меня преимущества греческого ВНЖ очевидны. Во-первых, он выдается один раз на 5 лет и не требует ежегодного подтверждения. Во-вторых, пошлина на взрослого составляет всего €500. В-третьих, ВНЖ не требует обязательного присутствия в Греции. И наконец, он дает возможность получить ВНЖ как владельцам, так и их родителям.*

Мы хотели сделать ВНЖ для всей семьи. Основные заявители – двое взрослых, с нами родители и трое детей. Сначала мы получили его только на нас и детей. ВНЖ на родителей планируем получать весной 2018 года.

Н.К.: *Действительно, ограничений нет. Право на получение ВНЖ есть у владельцев и их семей в течение всего периода владения домом.*

Собрать необходимые документы в Москве было нетрудно. Нужно было получить выписку из банка, подтвердить белую зарплату. Процесс очень напоминает получение шенгенской визы.

Н.К.: *На моей практике проблем с документами не было ни разу. Ну и, конечно, в каждой ситуации список документов может немного отличаться. Например, если на ВНЖ подает только один из родителей и несовершеннолетние дети – нужна нотариальная доверенность от второго родителя на опекунство детей на территории Греции с апостилем. Или вы получаете ВНЖ по строительству дома: купили участок, получили разрешение на строительство, вложили деньги, совокупная сумма превысила €250 тыс.... Понадобится более сложный пакет документов: договоры с подрядчиками, банковские выписки о переводах денег на строительство и т. д.*

В процессе оформления мы фактически не участвовали; им занимались наши представители, через которых мы покупали недвижимость. Общение с юридической фирмой, оформление медицинских страховок и других документов проходило в наше отсутствие.

Н.К.: *ВНЖ – сфера тонкая, надо и собрать пакет документов, и правильно оформить запрос на греческом, и быть на связи с префектурой. А иногда, в сложных случаях, и напрямую общаться с министерством в Афинах. При отсутствии знаний греческого на высоком уровне – это невозможно. Наши юридические поверенные берут за процедуру сопровождений €1000 за взрослого человека и €500 за ребенка. Иные расходы – это пошлина €500 на взрослого человека, €16 сбор за карту ВНЖ, мед. страховка от €130 до €200 в год – в зависимости от возраста и заболеваний.*

В назначенный день мы приехали в офис к юристам, а затем на процедуру подачи документов – время этого визита также согласовал наш представитель. Процесс подписания документов занял полдня. Через два месяца в назначенный день приехали в государственный орган, отвечающий за выдачу ВНЖ, и получили его. Потратили два часа. Если для подачи документов нужно было личное присутствие всех заявителей, то забирали мы документы вдвоем, уже без детей.

Н.К.: *По практике, если клиент, покупающий недвижимость, претендует на ВНЖ, мы заранее согласовываем пакет документов, который он должен подготовить и привезти в Грецию, – чтобы запустить процесс оформления документов в тот же момент, когда нотариус фиксирует переход права собственности. Вместе с подписанием контракта мы оформляем нотариальную доверенность на юриста для сбора и подачи документов на ВНЖ. Уже без вас он оформит медицинскую страховку, уплатит госпошлину, заполнит все требуемые формы. Клиент и его семья в сопровождении юриста приезжают в префектуру один раз в назначенный день, чтобы подать документы и сдать биометрию. Забрать документы может уже сам юрист без присутствия клиентов. Нововведение 2017 года – ВНЖ выдается в виде отдельной пластиковой вкладки в паспорт. Обычно на ее изготовление уходит 2-3 месяца. До этого клиент получает справку, аналог ВНЖ с теми же правами.*

О греческом ВНЖ мы сообщили в российские налоговые органы. Несколько лет назад эта процедура не была прозрачна, но сейчас вы распечатываете бланки с сайта, платите минимальные сервисные сборы, после чего отправляете по почте письмо с уведомлением. Даже на почте эту процедуру знают.

Н.К.: *При получении ВНЖ другой страны гражданину РФ необходимо в срок 60 дней с момента получения уведомить ФМС РФ. Те, кто после получения документа находится за рубежом, обязаны по приезде в Россию в течение 30 дней уведомить ФМС РФ о получении ВНЖ другой страны. Процедура информирования ФМС о получении ВНЖ другой страны максимально проста. Ее можно совершить в районном центре госуслуг или в ближайшем почтовом отделении.*

Если документы в порядке, процедура оформления ВНЖ в Греции действительно несложная. Куда труднее выбрать объект. Перед вами будет уйма вариантов, и чем быстрее вы расставите приоритеты, тем легче фирме подобрать оптимальный. Иначе можно «три часа ходить по ТЦ в поисках платья и уйти ни с чем».

Н.К.: *Не могу не согласиться с Екатериной, процедура подачи и оформления прозрачна, она не требует усилий, недорога, удобна. А вот выбрать объект обычно и сложнее, и времени на это уходит больше. По нашей практике, поиск занимает от месяца и может доходить до года. Желающим совершить выгодную покупку рекомендую следить за предложениями, которые попадают в категорию «горячие объекты» на сайтах агентств и порталах зарубежной недвижимости – и которые продаются с хорошей скидкой.*

что эквивалентно *26,91 млн руб., **24,46 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018

RES GREECE
НЕДВИЖИМОСТЬ В ГРЕЦИИ

Акция **«ВНЖ в подарок»**

При покупке этих – и не только – объектов RES-Greece оказывает **полное бесплатное юридическое сопровождение** по оформлению ВНЖ в Греции на 5 лет!



«Паллирис» Халкидики, Кассандра
Комплекс из 36 современных вилл с великолепным видом на море и собственным пляжем в окружении сосен. Виллы от 115-200 кв.м. с участками, 3-4 спальни, 2-3 ванные.
Цены от €385 000*



Дом Астерас, остров Тассос
Дом на первой линии моря среди сосен с видом на закат в деревушке с полной инфраструктурой. Дом 125 кв.м, 3 спальни, 2 ванные, вся меблировка, техника, отопление.
Цена €350 000**

RES-Greece
Недвижимость в Греции
125047, Москва, 4-й Лесной Переулок, д.4, БЦ «Лесная Плаза»

Россия: +7 903 622-66-16,
Греция: +30 69 39 66-33-33; +30 699 70-30000
info@realtygreece.ru; info@res-rent.ru
www.realtygreece.ru, www.res-greece.com, www.res-rent.ru



домой. В Испанию!



Как и при каких условиях покупка недвижимости в Испании может помочь переехать в страну насовсем? Что такое «золотая виза» и как правильно воспользоваться ее возможностями, рассказывает директор компании Espana Tour **Александр ДАШЕВСКИЙ.**

Программа «золотой визы» действует в стране с 2013 года. Благодаря ей любой законопослушный иностранец может получить испанский ВНЖ и даже переехать в страну. Но для этого нужно выполнить одно из условий:

- приобрести любой вид недвижимости стоимостью от €500 тыс.,
- приобрести гособлигации на сумму от €2 млн,
- сделать вклад в местный банк на сумму от €1 млн,
- создать бизнес-проект в Испании с рабочими местами / большим социально-экономическим влиянием / важным вкладом в научные и технологические инновации.

Вариантов несколько, но большинство иностранных инвесторов останавливаются на недвижимости. И сумма вложений меньше, и личная выгода налицо.

Согласно последним изменениям в программе, которые вступили в силу в апреле 2017-го, счастливый собственник может оформить ВНЖ не только на себя, супруга/супругу и несовершеннолетних детей, но и на гражданского



супруга/супругу, родителей, материально от него зависящих, а также совершеннолетних детей, при условии что они находятся на обеспечении заявителя и еще не создали собственные семьи. Заявку на ВНЖ можно подавать сразу после подписания предварительного договора, не выезжая из страны и не оформляя инвесторскую визу. Кроме того, теперь «золотая виза» дает право на работу.

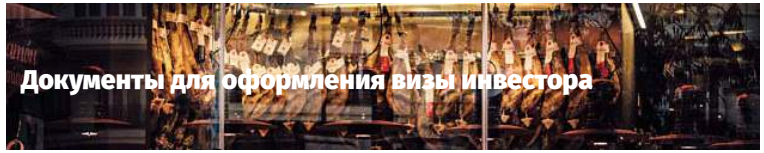
Первоначально документ предоставляется сроком на два года, в течение которых вы сможете постоянно проживать на территории Испании, свободно передвигаться по территории Евросоюза, а вашим детям доступно образование в местных школах и университетах.

Затем документ продлевается уже на пять лет. И далее, при условии сохранения инвестиций, вид на жительство продлевается на аналогичный срок неограниченное количество раз. Также после пяти лет постоянного проживания на территории страны инвестор может претендовать на ПМЖ, а после десяти лет – на гражданство Испании.



Директор компании Espana Tour
Александр ДАШЕВСКИЙ

– Претендовать на получение вида на жительство могут только собственники, купившие недвижимость в Испании без привлечения ипотеки. Не обязательно, чтобы вся сумма была вложена в один объект стоимостью от €500 тыс. Можно приобрести несколько более дешевых, главное, чтобы общая сумма покупки была равна €500 тыс. или превышала это значение. Полмиллиона евро – это минимальная сумма вложений для одного лица. То есть, если супруги купят виллу стоимостью в €800 тыс. и зарегистрируют собственность на двоих, они не смогут претендовать на ВНЖ, так как на каждого придется только по €400 тыс. инвестиций.



Документы для оформления визы инвестора

- Копия договора о покупке недвижимости в Испании
- Действующий заграничный паспорт и копии всех страниц
- Заявление
- Четыре фотографии 2×3
- Справки об отсутствии судимости и состоянии здоровья, переведенные на испанский язык
- Медицинская страховка
- Выписка из счета, подтверждающая финансовую состоятельность



Условия программы

Старт программы	2013 год
Размер инвестиций	€500 000
Типы объектов	Любая недвижимость, в том числе земля
Количество объектов	Любое
Покупка в ипотеку	Надо вложить €500 тыс. своих средств, остальное можно в кредит
Срок оформления	1-2 месяца
ВНЖ для родственников	Супруг/супруга, в том числе гражданские, дети до 18 лет и родители инвестора
Пребывание в стране	По желанию – круглый год, требований к срокам пребывания нет
Право на работу	Есть
Право сдавать в аренду	Есть
Право на учебу	Есть
Безвизовое передвижение по Европе	Есть
Срок действия	2 года
Условия продления	ВНЖ продлевается на 5 лет при сохранении оснований или через 5 лет можно подать документы на ПМЖ
Возможность получить гражданство	Есть, через 5 лет в порядке натурализации



Директор компании Espana Tour
Александр ДАШЕВСКИЙ

- Жилье, которым вы планируете пользоваться сами, есть смысл купить новое, а вот объекты, которые будете сдавать в аренду, выгоднее купить вторичные. Даже с учетом небольшого косметического ремонта, они потребуют меньших вложений, чем новые, а прибыль принесут аналогичную. Соответственно, при более скромных затратах доходность окажется выше.
- Недвижимость, в которой планируется впоследствии жить постоянно, лучше выбирать дальше от моря. Постоянно жить прямо у воды некомфортно – зимой очень сыро и ветрено, летом песок несет в дом. А вот для сдачи в аренду отлично подойдут апартаменты на первой линии. Но надо иметь в виду, что такое жилье быстрее теряет вид и нуждается в финансовых вложениях. В противном случае его востребованность на рынке аренды будет падать.

Бюджет от €500 тыс. позволит вам выбирать среди лучших предложений на Коста-Бланке. Например, современную отремонтированную и полностью обставленную виллу на побережье Ориуэла-Коста в 800 метрах от моря с собственным бассейном за €539 тыс. Или почти четырехсотметровую виллу у моря в Большом городе в Торревьехе с участком в 1000 метров, на котором расположились бассейн и гараж на две машины, – за €745 тыс.

Условия программы «золотой визы» не обязывают вкладывать всю сумму в один объект. Поэтому можно разбить инвестиции и подобрать для себя несколько интересных домов и квартир. Например, две квартиры в центре города, которые будут постоянно сдаваться в аренду и приносить максимальный доход, и виллу в более тихом районе, в которую вы будете приезжать отдохнуть или постоянно проживать. Так вы обеспечите себе и ВНЖ, и постоянный доход в Испании, который окажется совсем не лишним, особенно если вы решите перебраться в страну на ПМЖ.

В зависимости от финансовых возможностей, бюджет и общее количество недвижимости можно увеличить или, наоборот, подобрать только необходимый для участия в программе минимум.



P. S.

Главный плюс испанской программы «золотой визы» в том, что обладатели инвесторских виз не обязаны переезжать в страну, как только оформили документы. Наоборот, в зависимости от своего желания они могут проводить в Испании пару недель в году или вовсе не появляться в стране, но пользоваться всеми преимуществами ВНЖ: путешествовать без виз, зарабатывать на испанской недвижимости, обучать детей в местных школах и вузах. А когда захочется, в один момент переехать к морю и солнцу на ПМЖ.

«Жить надо здесь... в Барселоне»



Виталия ПОДЪЯПОЛЬСКАЯ, основатель компании Top House Realty, представляет свой взгляд на Барселону: преимущества каталонской столицы и ее окрестностей для тех, кто собирается здесь жить.

Сделать шаг навстречу качественным изменениям в своей жизни и обеспечить лучшее будущее нашим детям – вот цели, которые привели нас в Испанию более 20 лет назад. За это время мы хорошо узнали разные регионы страны и остановили выбор на Барселоне. Я могу с уверенностью сказать, что это одно из самых лучших мест для жизни...

Семь преимуществ Барселоны

1. Уникальное природное сочетание: море, горы и солнце, сосновые леса, свежие фрукты и овощи круглый год, чистые пляжи – во всем городе вы чувствуете теплую энергетику.

2. Барселона – столица самого богатого, современного и технологичного региона Испании, а потому отличается высоким уровнем жизни.

3. Это идеальное место для развития и образования детей. В Барселоне находятся престижные университеты и школы, пользующиеся авторитетом на международном уровне.

4. Исключительное качество медицинского обслуживания, которое не уступает уровню немецких, швейцарских и израильских клиник и оздоровительных центров.

5. Это история и неповторимая архитектура. Переехав в Барселону, вы живете в необыкновенной ауре каждый день.

6. По своему духу Барселона всегда молода и полна энергии. Жизнь здесь бьет ключом 365 дней в году: концерты, фестивали, выставки, спектакли...

7. Интернациональность Барселоны. Здесь с уважением относятся к приезжим, поэтому адаптация проходит легко и быстро. Местные власти даже организуют в каждом городе бесплатные языковые курсы.

Семь лучших школ Барселоны



St. Peter's. Школа с авторской системой обучения на английском, испанском, каталонском, французском и немецком языках.

Oak House. Обучение строится на британской и испанской образовательных системах, ведется на английском, испанском и каталонском языках.

St. George's School Barcelona. Состоит в Ассоциации британских школ Испании. Обучение на английском и испанском языках.

Kensington. Все преподаватели, кроме учителей французского и испанского, предварительно проходят подготовку в Великобритании. Обучение на английском и испанском языках.

St. Paul's. Один из главных принципов – высокий уровень английского языка. Обучение на английском, испанском, каталонском и французском.

Lycée Français de Barcelone. Обучение ведется по национальной образовательной системе Франции на французском, английском, испанском и каталонском языках.

The American School of Barcelona готовит учеников в университеты США, Испании и других стран. Обучение на английском и испанском языках.

Просто факт! Четыре из десяти лучших университетов Испании – в Барселоне. Это Universitat Pompeu Fabra, Universitat Politècnica de Catalunya, Universitat Autònoma de Barcelona и Universitat de Barcelona, а барселонская бизнес-школа ESADE входит в тройку лучших бизнес-школ Европы.

Семь лучших клиник Барселоны



Hospital Clínic – лучшая клиника в Испании по уровню медицинского персонала, объему инновационных технологий и оснащению современным оборудованием.

Hospital Sant Joan de Deu – один из ведущих центров педиатрии, акушерства и детской хирургии в мире.

TEKNON – одна из самых крупных и престижных клиник в Европе. В штате есть русскоязычные сотрудники.

QUIRON – один из лучших медицинских центров по кадровому составу и технической оснащенности.

PLANAS – один из самых престижных центров пластической и реконструктивной хирургии.

Instituto Marques – один из лучших институтов акушерства и гинекологии в мире, демонстрирующий самые высокие показатели эффективности методики ЭКО в Европе.

Instituto Guttmann – крупнейший научно-исследовательский институт и центр экспериментальных технологий в области нейрореабилитации.



Лучшие районы Барселоны

Самые престижные и комфортные районы Барселоны – Pedralbes и Sarrià Sant Gervasi. Они составляют так называемую верхнюю часть города – Zona Alta. Элитные квартиры и виллы с панорамными видами на город, море и горы расположены именно здесь – и здесь же лучшие международные школы и частные клиники.

Также очень рекомендую район Eixample – сердце современной Барселоны, с отличными транспортными коммуникациями, множеством офисов, магазинов, банков и ресторанов. Тут сосредоточены самые известные шедевры каталонского модерна – здания словно соревнуются между собой в изысканности фасадов и внутреннего убранства.

На некотором удалении от делового и исторического центра Барселоны расположен микрорайон Diagonal Mar – это современные высотные постройки прямо на побережье, в окружении роскошных пятизвездочных отелей, дорогих офисных зданий и красивых зеленых парков.

Лучшие районы в окрестностях Барселоны

К ЮГУ. Gava Mar и Castelldefels

Район побережья, где расположены города Gava Mar и Castelldefels, является эксклюзивной зоной Каталонии, занимая одно из первых мест по уровню жизни.

Сосновые леса, прекрасная экология и широкая линия песчаного пляжа делают это побережье идеальным местом для проживания. Неподалеку находится большой природный парк – живописный горный заповедник Garraf. Пляжи оборудованы детскими площадками и дорожками для катания на велосипеде и роликах. Для детей здесь открыто несколько престижных международных школ, таких как Lycee Francais и British School. Добраться до Барселоны можно всего за 15-25 минут – это делает Gava Mar и Castelldefels исключительно удобным районом проживания для тех, кто должен часто ездить в Барселону.

К СЕВЕРУ. Sant Andreu de Llavaneres и Sant Vicenç de Montalt

Города Sant Andreu de Llavaneres и Sant Vicenç de Montalt расположены на побережье Costa Maresme, которое с одной стороны обрамлено горными хребтами Пиренеев с натуральными парками, а с другой – чистейшими песчаными пляжами с изумрудно-голубой водой.

Города Sant Andreu de Llavaneres и Sant Vicenç de Montalt – это зона частных урбанизаций, отделенная от зон массового туризма, с красивыми садами, роскошными виллами и потрясающими видами на море. Чистый горный воздух, запах сосен и цветов, атмосфера тишины и покоя отличают этот район. Барселона находится в 35 километрах, то есть всего в получасе езды.

TopHouseRealty
PROPERTIES IN SPAIN

Top House Realty – это семейный бизнес, который вырос в компанию с многолетним опытом в сфере недвижимости, строительства, архитектуры и дизайна. Мы не ограничиваем ваш выбор каталогом объектов и проектных решений, а узнаём о ваших предпочтениях и потребностях и предлагаем то, что идеально подходит именно вам. Команда профессионалов найдет или заново создаст Дом вашей мечты!





Преимущества

- Команда лицензированных агентов, специализирующихся на персонализированном поиске недвижимости
- Архитектурно-дизайнерский отдел с русскоязычным руководителем – кандидатом наук в области архитектуры и градостроительства
- Собственный строительный департамент
- Надежность и конфиденциальность

Услуги

- Индивидуальный подбор объектов
- Помощь в оформлении кредита
- Проверка документации и сопровождение сделки у нотариуса
- Послепродажное управление недвижимостью
- Разработка архитектурного проекта и дизайна интерьера
- Получение лицензии и проведение ремонтных и строительных работ
- Архитектурный надзор за проведением строительства
- Оформление N.I.E.
- Оформление вида на жительство в Испании
- Юридические и налоговые консультации

Испания, Барселона, c/ Aribau 177, entresuelo 2ª, 08036, Barcelona
Тел.: +7 (925) 837 21 90, +(34) 93 179 4843, +(34) 652 856 854

Россия, Москва, Краснопресненская набережная, д. 12, 6 подъезд
Тел.: +7 (925) 837 21 90

https://tophouserealty.com



ПОЛУЧИТЬ ИТАЛЬЯНСКИЙ ВНЖ

и сэкономить при покупке недвижимости!



Секретами экономии при покупке жилья и успешного оформления ВНЖ делится
владелец компании MIUXA –
Алексей АЗАРОВ.

Наша компания прекрасно знает рынок Монако и Лазурного побережья, на которых мы работаем более 7 лет. За это время сотни клиентов стали нашими друзьями. Но сегодня мы хотим поговорить не о Франции, не о Монако, а о невероятной Италии. Она красива, она невероятна, она обаятельна. А кроме того, в Италии особые условия налогообложения для обладателя итальянского ВНЖ при покупке недвижимости. Требования для оформления документа довольно просты. И если у вас есть возможность приобрести недвижимость в стране, то – вероятнее всего – и с ВНЖ проблем не возникнет. Было бы желание....

Сэкономить на покупке жилья в Италии можно еще на этапе выбора рынка: первичной или вторичной недвижимости. Вторичка финансово гораздо выгоднее. Максимальный налог здесь составит 9% от кадастровой стоимости. На первичном же рынке на налог уйдет огромная сумма: если квартира или дом оценивается в €1 млн, то государству придется отдать 10%, то есть плюс €100 тыс.

При покупке вторичной недвижимости можно рассчитывать на государственные льготы, а именно на снижение налогового процента, даже иностранцам.

Когда составляется нотариальный акт, в числе прочего нотариус спрашивает, будете ли вы пользоваться льготами, которые предоставляются при покупке первого жилья.

Если вы покупаете первое жилье на вторичном рынке, то есть не новострой, то платите налог всего 2-4% от кадастровой стоимости. И после этого в дальнейшем вообще освобождаетесь от налога на недвижимость в Италии. Это очень выгодно.

Есть только одно «но» – воспользоваться льготами может только обладатель итальянского ВНЖ. Если ВНЖ нет или недвижимость не первая, то придется отдать 9% от кадастровой стоимости при покупке и плюс ежегодный налог на недвижимость.

NB! *Ежегодный налог на недвижимость придется платить обладателям ВНЖ в случае с первым жильем и на вторичном рынке, если приобретен объект класса люкс с кадастровым классом A/8. Класс не зависит от стоимости жилья. Например, есть большие особняки, которые строились еще в довоенные годы и сегодня оцениваются недорого – около миллиона евро, но им был когда-то присвоен класс A/8. За такую недвижимость придется платить около €9-10 тыс. в год. Весомые дополнительные расходы. Поэтому очень важно уточнять, к какому классу относится приобретаемое жилье.*

Если вы заявили, что воспользуетесь льготами, то в течение 18 месяцев ВНЖ должен быть оформлен. Если по каким-либо причинам не успеваете – например, в последнее время документы оформляют очень медленно, до полугода – то из налоговой службы придет уведомление, в котором потребуют оплатить разницу в 7% плюс штраф. Сумма варьируется в зависимости от стоимости недвижимости, но в среднем – около €400-500.

Residenza elettiva – вид на жительство без права на работу



Необходимые документы

- Документы, подтверждающие право собственности на недвижимость в Италии либо долгосрочную аренду «3+2 года» или «4+4 года».
- Подтверждение пассивного дохода (договор займа, аренды, учредительские документы, депозиты, ценные бумаги и т. п.) от €3 тыс. на человека в месяц.

Процедура получения Residenza elettiva

• Подача документов на визу типа D в консульстве Италии в вашей стране.

• Подача заявления на ВНЖ в Италии. Делается в течение восьми дней после въезда в страну по визе категории D. Повторно прилагаются все документы, которые были представлены в консульство Италии.

• Сдача биометрии. При подаче документов в Италии заявителю назначается время для биометрии. Пройти процедуру должны все члены семьи, которые будут получать ВНЖ, за исключением детей до 12 лет.

• Получение карточки ВНЖ. По закону, с момента подачи заявления в Италии до получения карточки должно проходить около 20 дней.

Для успешного получения ВНЖ стоимость недвижимости совершенно неважна. Согласно санитарным нормам Италии, главное, чтобы было не менее 18 кв. м жилой площади на каждого жильца + туалет с вытяжкой или окном.

Иностранцу и его/ее супругу/супруге, их несовершеннолетним детям, состоящим на иждивении совершеннолетним детям и родителям-пенсионерам (если заявитель – единственный ребенок) проще всего получить Residenza elettiva и Lavoro autonomo.

Lavoro autonomo – ВНЖ для индивидуальной трудовой деятельности / ведения бизнеса

Здесь нужно либо покупать готовый бизнес, либо открывать собственный. Но в последнем случае придется ждать три года, в течение которых ваша компания должна успешно проработать в Италии.



Необходимые документы

• Документы, подтверждающие право собственности на жилую недвижимость в Италии либо долгосрочную аренду «3+2 года» или «4+4 года».

• Отчетность по прибыли компании. Валовая доходность на человека должна быть от €15 тыс. в год. Если документы подаются на семью из трех человек, то минимум €20 тыс., пять человек – €25 тыс.

• Годовая налоговая и финансовая отчетность компании.

NB! *В Италии проверяют, живете ли вы там по ВНЖ или нет. Офицер службы может прийти в любое время по официальному адресу вашего проживания и, если несколько раз подряд вас не застанет или вам будут приходить официальные письма из мэрии или префектуры, а вы на них никак не реагируете, это автоматически означает, что вас там нет. Резиденцию отзовут. Есть прецеденты. Это значит, что для получения ПМЖ, на которое можно претендовать после пяти лет владения ВНЖ, вам придется начать все с начала.*

Real Estate Group
miuxa
Italia, Sanremo tel: +393884227146 tel: +79105260101 www.miuxa.ru



Внимательное отношение к вашим желаниям

Италия Монако
Лазурный берег Франции

- Все виды недвижимости
- Получение ВНЖ и ПМЖ
- Управление недвижимостью
- Строительные работы любой сложности
- Продажа готового бизнеса
- Юридическое сопровождение всех сделок

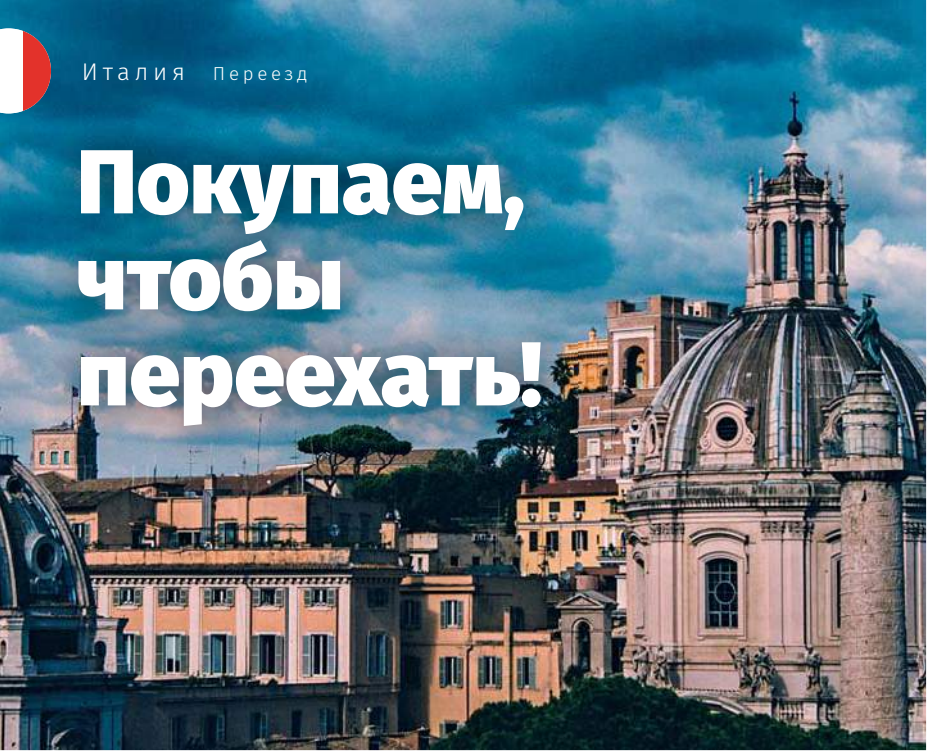




Aleksei Azarov
3500 подписчиков

Подписаться

Покупаем, чтобы переехать!





Знаете, как легко переехать в Италию и максимально быстро и комфортно интегрироваться там? Просто заранее обзаведитесь источником дохода в стране, который позволит оформить ВНЖ. Лучше всего для этого подходит недвижимость, в первую очередь туристическая и курортная, и, конечно, бизнес, причем тоже в туристических центрах. Благо в Италии таких много, утверждает адвокат, управляющий партнер Optimum Group **Сергей ГРИБКОВ.**

Что нужно, чтобы заниматься бизнесом в Италии?

Создать новое или купить юридическое лицо. Как правило, это S.r.l. (ООО) или SPA (АО). Существуют и другие формы, такие как филиал иностранной компании, общества с полной ответственностью своих членов (S.n.c. или S.a.s.), индивидуальный предприниматель (ditta individuale).

Насколько сложно создать фирму для бизнеса?

Особых проблем нет. Хотя итальянская бюрократия все делает очень неторопливо, механизмы, порядок создания, стоимость и сроки схожи с большинством европейских стран. И лучше иметь профессиональных консультантов, которые работают именно с иностранцами. Ведь в Италии есть свои особенности в регулировании трудовых, налоговых и административных отношений.

Готовый бизнес доступен инвесторам среднего класса, цены на рынке начинаются от €150 тыс. На аналогичную сумму можно подобрать квартиру с одной, а иногда и двумя спальнями на морском курорте. Для подобных покупок сегодня самое время.

После затяжного экономического кризиса, который ударил по всем отраслям, Италия наконец начала восстанавливаться. В 2018 году эксперты прогнозируют дальнейшую стабилизацию рынка, которая началась в прошлом году. Так что можно успеть инвестировать с максимальной выгодой и без опасений потерять средства.

Классический бизнес

Для иностранного инвестора это прежде всего гостиницы, рестораны и бары, оптовые и розничные магазины, сельхозпредприятия (вино, сыр, масло), производства (пластик, цемент, плитка) и предприятия сферы услуг (стоматология, парки развлечений, турагентства и пр.).

Особенно интересен производственный сектор. Ведь можно инвестировать и в небольшие предприятия в различных сферах. Лейбл Made in Italy на продукции сам по себе образует высокую добавленную стоимость. Правда, и цена покупки такого бизнеса немаленькая – от €500 тыс. до €1 млн. А при инвестициях в люксовые бренды, например, строительство катеров, яхт, выпуск брендовой одежды, достигает сотен миллионов и даже миллиардов евро.



Инвестиционные варианты, не требующие специальных знаний и сертификатов, для новых владельцев

Ресторан на 100 мест в Пизе
Цена бизнеса: **€490 тыс.**
Оборот: **€380 тыс.**
Аренда: **€36 тыс.**

Магазин белья в Бергамо, 59 кв. м
Цена бизнеса: **€116 тыс.**
Оборот: **€77 тыс.**
Аренда: **€9 тыс.**

Инвестиционные варианты для специалистов или требующие их привлечения в качестве работников

Химическое предприятие в Тревизо, 650 кв. м
(производство промышленных моющих средств)
Цена бизнеса: **€540 тыс.**
Оборот: **€260 тыс.**
Аренда: **€26 тыс.**

Завод ЖБИ в Пезаро
Цена бизнеса: **€1,1 млн**
Цена недвижимости: **€850 тыс.**
Оборот: **€650 тыс.**

Бизнес продается со «стенами» в собственности и без (помещения арендованы). В последнем случае вы защищены долгосрочными арендными договорами.

Налогообложение

Базовый федеральный налог (IRES) составляет 27,5% от прибыли, придется заплатить еще региональный налог (IRAP), который рассчитывается на максимально предполагаемый доход (включая стоимость персонала, пассивные доходы), – базовая ставка 4,82%.

Льготы и налоговые послабления для бизнеса

На льготы можно рассчитывать, если вы реинвестируете прибыль. Италия предлагает широкий спектр программ по стимулированию бизнеса, в том числе за счет средств ЕС. В первую очередь речь идет о вложениях в наиболее отсталые регионы, в специфические высокотехнологичные и высокоинтеллектуальные отрасли. Также налоговые льготы направлены на привлечение молодых работников.



Инвестиционные варианты

Гостиница 4* в Болонье
Цена: **€3,3 млн**, включая здание
Оборот: **€520 тыс.**

Квартира с одной спальней на Сардинии
Цена: **€150-200 тыс.**
Оборот за сезон: **€15-18 тыс**

География инвестиций

Наиболее востребованы у европейцев регионы Тоскана, Лигурия, Апулия, Ломбардия, Умбрия; у россиян – Адриатическое побережье: северная Адриатика (Лидо-ди-Езоло), центральная (область Марке) и носок сапога – Апулия, которая сейчас привлекает значительное европейское финансирование для развития инфраструктуры.

Если говорить о городах, то европейцы предпочитают Милан, Рим, Флоренцию, Венецию и маленькие исторические городки; россияне – популярные курорты на озерах Комо и Гарда, эксклюзивные Портофино и Форте-дей-Марми, Амальфитанское побережье.

Но, несмотря на ценники с большим количеством нулей, в последнее время после объявления о том, что у некоей именитой итальянской компании дела идут неважно и она ищет инвесторов, часто выстраивается очередь из претендентов со всего мира.

Бизнес на недвижимости

Недвижимость в Италии была и остается одним из главных инвестиционных предложений. Здесь можно не только рассчитывать на повышение стоимости жилья, но и хорошо, а главное, стабильно зарабатывать на ее сдаче в аренду. Курортная/туристическая недвижимость (отели и апартаменты) ориентирована на местных и иностранных туристов. А городская (апартаменты и в меньшей степени дома) успешно сдается в долгосрочную аренду студентам и бизнесменам круглый год.

На море бронировать жилье на лето, как правило, начинают уже в феврале-марте и заканчивают в мае, а в больших городах, таких как Рим и Милан, гостиницы круглогодично заполнены на 85%.

Отдельное специальное направление – инвестиции в дорогостоящую недвижимость класса люкс в эксклюзивных местах – от €1 млн – рассчитано на состоятельных людей. Это же касается и многих курортов и исторических мест Италии, которые находятся под охраной ЮНЕСКО. Из-за запрета нового строительства объем предложений там ограничен, а цены на существующие объекты высоки.

Доходность

На аренде недвижимости можно заработать 6-8% годовых в зависимости от региона, люксовые или эксклюзивные варианты в этой сфере приносят 9-12% годовых.

Вложения в индустриальный сектор или сервисы могут приносить даже 20 и более процентов годовых в зависимости от востребованности продукта или услуги.

OPTIMUM GROUP

Покупка бизнеса – наша специальность!

Сотни тысяч предприятий в Италии каждый год меняют собственников. Все больше продавцов и покупателей ищут квалифицированную помощь при совершении сделок. Наша компания готова предоставить весь спектр услуг по покупке коммерческой недвижимости, бизнеса и инвестированию в различные отрасли промышленности и сервиса в Италии.

Наши преимущества

- привлекаем для работы только квалифицированных адвокатов, нотариусов, коммерциалистов-бухгалтеров и лицензированных риэлторов с многолетним стажем.
- даём реальную оценку стоимости бизнеса после первичного анализа документов и нескольких встреч с продавцом, оцениваем риски приобретения, выявляем прибыльность предприятия.
- обладаем обширной базой предприятий для покупки/инвестирования в Италии, подбираем варианты в соответствии с инвестиционным бюджетом, профессиональным опытом и предпочтениями клиента.
- выбираем оптимальную схему «входа» в свой новый бизнес в Италии.
- имеем постоянно действующий офис в Москве.

Первичная консультация и подбор вариантов для покупки БЕСПЛАТНО!

Также мы оказываем услуги по оформлению ВНЖ и гражданства Италии, в том числе, по программе бизнес-иммиграции, Residenza Elettiva и др. Гарантируем помощь профессиональных адвокатов на всех этапах в Италии и России.

Optimum Group
+7 495 514 41 28, +39 02 2111 7412, +39 333 873 27 68
e-mail: **expertitaly@gmail.com**
www.expertitalia.ru
Москва, Колпачный переулок д. 10/7, стр. 3, офис 01
Милан, виа Ланцоне, 31



Ах, Италия!

Полезные советы для переезда



Мало найдется людей, которые бы наотрез отказались переехать в прекрасную страну, которая сочетает в себе многовековую историю и громадное культурное наследие со всеми возможными курортными прелестями. Причем как зимнего, так и летнего отдыха. А ведь возможностей для переезда гораздо больше, чем может показаться. Полезными советами, как и какой получить ВНЖ, а также какие плюсы и минусы несет в себе новый статус, делится эксперт по недвижимости Arcasa-Group **Сергей АНИКЕЕВ.**



В Италии есть несколько основных программ для получения вида на жительство. Это бизнес-иммиграция или самостоятельная работа не подчиненного характера – Lavoro autonomo; выбранное место жительства – Residenza elettiva; семейные обстоятельства – Motivi familiari; учеба – Studio; наемная работа – Lavoro subordinato.

Самой большой популярностью пользуются Lavoro autonomo и Residenza elettiva. Первый отлично подойдет, если вы хотите открыть новую компанию, расширить уже существующий бизнес за счет подразделения в Италии или уже подыскали себе работу в одной из местных организаций. Lavoro autonomo позволит постоянно жить и работать в стране.

А вот если хотите переехать в Италию не работать, а отдыхать, путешествовать, одним словом, получать удовольствие от жизни – Residenza elettiva создан для вас.

***

Предоставлять право на получение ВНЖ или нет, решают в итальянском консульстве. Поэтому именно туда придется направиться вместе с необходимым пакетом документов. В случае положительного решения вам предоставят визу D, которая дает право пребывать в Италии 365 дней. И уже после этого нужно ехать в Италию и подавать в местное полицейское управление документы на ВНЖ.

***

Главные условия для оформления Lavoro autonomo – подтверждение финансовой состоятельности для ведения бизнеса (минимум €4 962,36 на счету), наличие арендованной или купленной итальянской недвижимости и специальная бумага – nulla osta. Это официальное разрешение, выданное местным полицейским управлением (квестура) в Италии. А для Residenza elettiva в разрешении из квестуры необходимости нет, зато потребуется стабильный доход от €31 тыс. в год. Причем доходы от работы по найму не учитываются. Если заявитель запрашивает визу еще и на супруга, минимальная необходимая сумма увеличивается на 20%. И плюс 5% на каждого ребенка.

Преимущества итальянского ВНЖ

Обладатель итальянского ВНЖ в правах практически приравнивается к гражданам страны. Ведь получает почти те же социальные, гражданские, трудовые, коммерческие и административные возможности.

Бизнес-иммиграция (Lavoro autonomo) дает право на

• свободное перемещение по Италии, странам Евросоюза, а также государствам, которые имеют специальные безвизовые соглашения с Италией;

• образование в вузах страны и участие в государственных обучающих программах на бесплатной основе; возможность проходить обучение в странах Евросоюза, обладая теми же льготами, что и граждане Италии;

• свободную жизнь и работу в Италии, без каких-либо ограничений места и времени работы, без установления минимального срока нахождения в стране в течение года;

• пользование всеми аспектами социального и пенсионного обеспечения, в том числе и на бесплатную медицину с личным лечащим врачом;

• возможность приглашения в страну родственников, друзей или деловых партнеров – они принимаются к рассмотрению итальянскими властями наравне с аналогичными приглашениями итальянских граждан;

• ввоз в страну для жизни на постоянной основе членов семьи, будь то родные или приемные дети, достигшие или не достигшие совершеннолетия, пожилые родители и так далее, на основании тех же требований, что предусмотрены для гражданина Италии;

• приглашения в свою компанию (предприятие, офис) наемных работников, как из числа граждан Италии, так и из числа иностранцев;

• снижение налога на покупку недвижимости внутри страны;

• свободное владение, покупку и продажу любого движимого/недвижимого имущества;

• льготные кредиты на покупку первого жилья;

• инвестирование в различные проекты, открытие собственного бизнеса под итальянской торговой маркой;

• получение кредитов в итальянских банках;

• субсидирование, получение разнообразных дотаций, возможность расширения своей бизнес-сети в другие страны Евросоюза через открытие региональных представительств и филиалов;

• получение итальянского гражданства.

Выбранное место жительство (Residenza elettiva)

Предоставляет тот же набор прав, кроме социального обеспечения, разрешения на работу и ведения предпринимательской деятельности.

Важно!

Получив ВНЖ и став резидентом Италии, иностранец становится и налоговым резидентом, то есть налогом облагаются его доходы во всем мире. Лица, не являющиеся налоговыми резидентами, делают налоговые отчисления только на итальянские источники дохода.

Обязанности обладателя ВНЖ

При запросе своего самого первого вида на жительство сроком более чем на год иностранец подписывает так называемое соглашение об интеграции. Оно подразумевает, что иностранец обязан:

• в течение 2 лет выучить итальянский язык на уровне, который немного выше базового А2;

• изучить основополагающие принципы Конституции о государственных институтах и гражданской жизни в Италии;

• обеспечить своим детям возможность обучаться в общеобразовательных школах и присоединиться к Хартии ценностей гражданства и интеграции Министерства внутренних дел;

• в течение 3 месяцев после подписания соглашения пройти бесплатные мини-курсы на родном языке (если невозможно, то на выбор на одном из следующих языков: английском, французском, испанском, арабском, китайском, албанском, русском и филиппинском) о гражданском воспитании и гражданской жизни в Италии.

ARCASA GROUP
REAL ESTATE

«...вся Европа для того, чтобы смотреть,
а Италия для того, чтобы жить».

Н.В. Гоголь, 1837 г., Рим






ARCASA GROUP

ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО В ИТАЛИИ

- **Юридическая консультация, с привлечением итальянского и российского адвокатов**
- **Продажа недвижимости в Италии**
- **Аренда недвижимости в Италии**
- **Шенгенская виза**

Arcasa Group — итальянская русскоговорящая компания, зарегистрированная в Торгово-промышленной палате города Рима, член Итало-Российской торговой палаты — C.C.I.R.

Arcasa Group оказывает услугу получения вида на жительство в Италии (ВНЖ и ПМЖ), предлагает вам объекты недвижимости в Италии: виллы, дома, апартаменты, квартиры, земельные участки, а также юридическое сопровождение сделок с привлечением наиболее авторитетных юридических фирм, итальянских адвокатов и нотариальных контор Италии.

+39.345.2986077; +7 (926) 707-35-53
arcasagroup@gmail.com
www.arcasagroup.com www.italiaservice.ru



Как купить квартиру в Нью-Йорке

Пошаговая инструкция от опытного риэлтора

Если вы планируете жить, работать, вести бизнес в Нью-Йорке, вам будет полезно узнать из первых уст о том, как в США проходит процесс приобретения недвижимости. Какие сложности могут ожидать покупателя, приехавшего из страны, где не только говорят на другом языке, но и сам жизненный уклад отличается от американского. Рассказывает **лицензированный риэлтор, представитель The Serhant Team, Nest Seekers International, Ирина БАЛУЕВА.**



Шаг 1. Определяемся с целями и желаниями

Начинается наша работа со звонка по телефону. Мы определяемся с целями покупки и желаниями. Рынок недвижимости Нью-Йорка представлен множеством вариантов, поэтому уточнение деталей будущей сделки поможет нам начать двигаться в правильном направлении.

Шаг 2. Знакомимся с ипотечным брокером

Если вам интересен вопрос привлечения ипотечного финансирования, то мы работаем с несколькими банками, кредитующими иностранных покупателей. Я вас познакомлю с ипотечным брокером, который в короткие сроки подберет оптимальную ипотечную программу и предоставит наиболее благоприятные условия кредита для покупки недвижимости.

Шаг 3. Знакомимся с адвокатом

На следующем этапе мы знакомимся с адвокатом. В его обязанности входит структурирование сделки купли-продажи, составление контрактов, регистрация квартиры и получение документов, подтверждающих право собственности. Именно от адвоката зависит юридическая правильность оформления всех документов, а соответственно – и все ваши права и обязанности как покупателя. Я предлагаю несколько адвокатов на выбор и всегда рекомендую поддерживать с ними отношения, потому что эти знакомства пригодятся надолго.

Шаг 4. Консультируемся с налоговым экспертом

Налоговые обязательства варьируются для жителей США и нерезидентов, при покупке недвижимости для проживания или в качестве инвестиций. Налоговый консультант поможет вам выбрать оптимальную структуру сделки и снизить расходы.

Шаг 5. Знакомимся с бухгалтером

Если вы покупаете квартиру ради инвестиции, вам придется ежегодно заполнять декларации и отчитываться перед IRS (государственным налоговым управлением). Для этого вам необходим специалист, который полностью ведет налоговую документацию. Чтобы не возникло проблем с налогообложением в будущем, я заранее познакомлю вас и с бухгалтером.

Шаг 6. Открываем банковский счет

При покупке недвижимости пластиковые карты и наличные к оплате не принимаются. Вы можете рассмотреть вопрос об открытии банковского счета в США или перевести деньги на депонированный счет вашего адвоката.

Шаг 7. Ищем недвижимость

Этот этап требует целого дня или больше. Сначала организуется встреча у меня в офисе. Мы пьем чай, знакомимся, общаемся и едем смотреть

квартиры. Я вас подробно знакомлю с районами, мы вместе анализируем рынок, оцениваем плюсы и минусы понравившихся вариантов. Словом, прекрасно проводим время и, конечно, находим квартиру, которая соответствует всем вашим ожиданиям.

Шаг 8. Делаем предложение о покупке

Определившись с выбором, мы подготавливаем предложение о покупке. В предложении о покупке указываются все условия, на которых мы предлагаем продавцу заключить сделку.

Начинается этап переговоров! Мы всегда будем рядом и сделаем все возможное, чтобы заключить сделку по наиболее низкой цене и получить самое лучшее предложение для вас.

Шаг 9. Подписываем договор купли-продажи

После того как предложение принято, в сопровождении риэлтора подписывается контракт на покупку. В нем указаны все условия сделки – сумма продажи, депозит, время проведения инспекции и оценки объекта, а также конкретный срок оформления сделки.

На этом этапе покупатель вносит депозит – обычно до 10% от цены недвижимости. Средства вносятся на депонированный счет титульной компании или адвоката. Именно они осуществляют юридический контроль, проверку и заверение документов. Депозит необходим, чтобы подтвердить серьезность ваших намерений и забронировать объект за собой.

Шаг 10. Проводим проверку объекта недвижимости

После подписания договора купли-продажи проводится полная проверка юридической чистоты недвижимости. Это стандартная процедура, при которой выявляются всевозможные задолженности и невыполнимые обязательства продавца.

Также мы рекомендуем провести инспекцию объекта недвижимости. Проверка проводится лицензированным специалистом и помогает увидеть реальное техническое состояние вашей квартиры или дома.

Если вы планируете покупку с привлечением ипотечных средств, то на этом этапе также проводится проверка рыночной стоимости вашей будущей недвижимости.

Шаг 11. Регистрируем нового собственника и оплачиваем сделку

Фактическая сделка купли-продажи обычно проходит через несколько недель после подписания контракта.

Все стороны (продавец и покупатель, адвокат продавца и адвокат покупателя, налоговый эксперт, представитель титульного страхования, брокеры со стороны продавца и покупателя) собираются вместе, чтобы подписать окончательный набор документов и сделать платежи.

Вы получаете документ, подтверждающий ваше право собственности на объект недвижимости, и ключи от новой квартиры!

Покупателю на заметку

Можно ли провести сделку с недвижимостью удаленно?

Да, можно. Для этого надо оформить доверенность на адвоката в посольстве (консульстве) США в своей стране. Специальную форму доверенности адвокат пересылает покупателю почтой. Деньги покупатель переводит на так называемый трастовый счет своего американского адвоката, с которого по окончании сделки они будут отправлены продавцу.

Риски в данной ситуации практически сведены к нулю – при условии, что покупатель пользуется услугами лицензированного специалиста. Нечистоплотность проведения сделки грозит адвокату потерей лицензии. Поэтому покупатель может быть уверен в законности операции.

Какие дополнительные расходы ждут покупателя?

При заключении договора купли-продажи стороны договариваются, кто и какие расходы несет. Расходы покупателя (closing costs) могут достигать 1-6% от стоимости недвижимости и обычно включают гонорар адвоката или услуги титульной компании, общее страхование недвижимости, реестровые и судебные пошлины.

Услуги риэлтора (4-6%) обычно оплачивает продавец. Налог на передачу прав собственности (1-2% от суммы сделки), как правило, также на продавце.

Дополнительно можно оформить страховку от стихийных бедствий (1-5% в год).

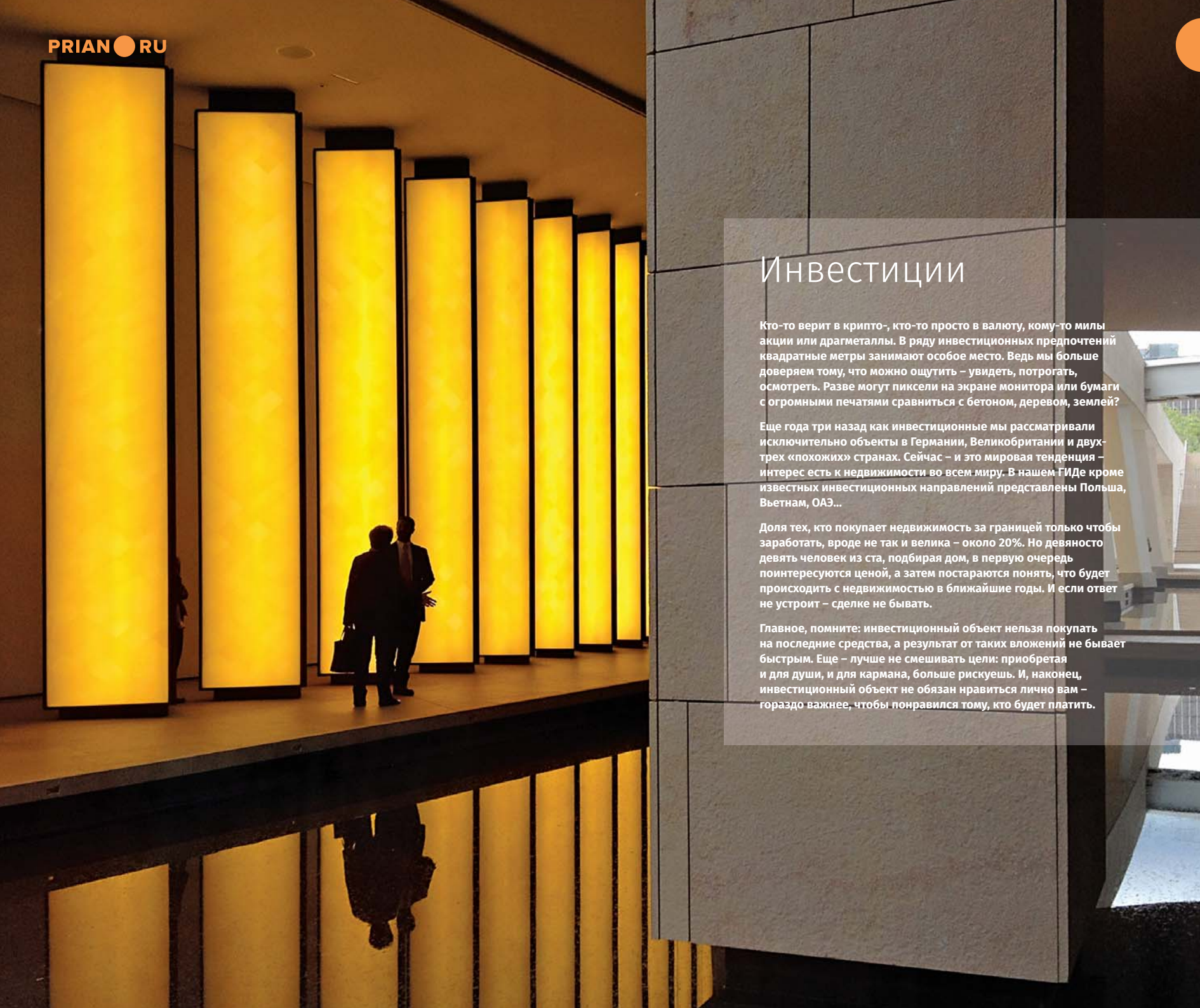
За юридическую чистоту отвечает адвокат, зачем тогда нужен риэлтор?

Покупка недвижимости – непростая процедура. В сделке участвует множество профессионалов: адвокаты, бухгалтеры, финансовые консультанты, ипотечные брокеры, специалисты по праву собственности, землемеры, архитекторы, оценщики, строительные компании, дизайнеры, грузчики... Управление такой большой и разнообразной командой требует усилий, знаний, умения всех понимать и объединять.

Ваш личный брокер – это профессиональный защитник ваших интересов. Он соберет актуальную информацию о рынке, найдет выгодные объекты, структурирует инвестиционный проект, избавит вас от хлопот, с которыми связана покупка и содержание недвижимости, и позаботится о том, чтобы инвестиция приносила максимальный доход.

Кроме того, ваш брокер в США – это человек, который хорошо знает Нью-Йорк. Он познакомит вас с городом, посоветует, какие виды недвижимости пользуются наибольшим спросом, а какие имеют наилучший потенциал развития, поможет с благоустройством новой квартиры, переездом и иммиграцией. Словом, будет рядом с вами на всех этапах.

Информация о компании – в рекламном блоке в начале книги



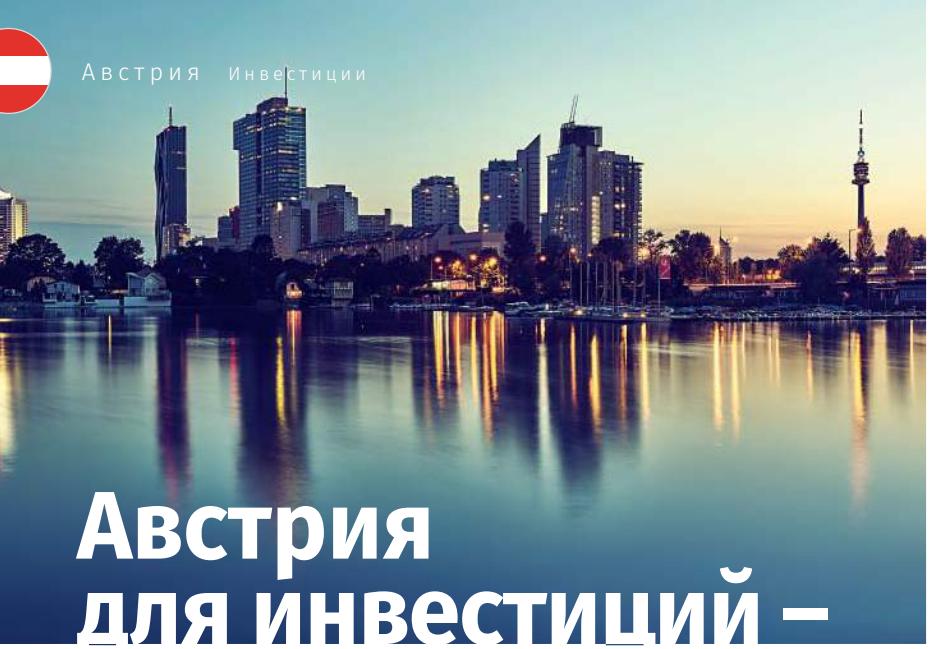
Инвестиции

Кто-то верит в крипто-, кто-то просто в валюту, кому-то милы акции или драгметаллы. В ряду инвестиционных предпочтений квадратные метры занимают особое место. Ведь мы больше доверяем тому, что можно ощутить – увидеть, потрогать, осмотреть. Разве могут пиксели на экране монитора или бумаги с огромными печатями сравниться с бетоном, деревом, землей?

Еще года три назад как инвестиционные мы рассматривали исключительно объекты в Германии, Великобритании и двух-трех «похожих» странах. Сейчас – и это мировая тенденция – интерес есть к недвижимости во всем миру. В нашем ГИДе кроме известных инвестиционных направлений представлены Польша, Вьетнам, ОАЭ...

Доля тех, кто покупает недвижимость за границей только чтобы заработать, вроде не так и велика – около 20%. Но девяносто девять человек из ста, подбирая дом, в первую очередь поинтересуются ценой, а затем постараются понять, что будет происходить с недвижимостью в ближайшие годы. И если ответ не устроит – сделке не бывать.

Главное, помните: инвестиционный объект нельзя покупать на последние средства, а результат от таких вложений не бывает быстрым. Еще – лучше не смешивать цели: приобретая и для души, и для кармана, больше рискуешь. И, наконец, инвестиционный объект не обязан нравиться лично вам – гораздо важнее, чтобы понравился тому, кто будет платить.



Австрия для инвестиций – это...



Недвижимость в Австрии востребована, причем и покупка, и аренда. Цены стабильно высоки и потихоньку растут. Конечно, парой процентов в год никого не удивишь, но ведь жилье, а также коммерческие объекты можно сдавать в аренду и зарабатывать в разы больше, считает заместитель директора ImmoTrading GmbH **Елена ГАРАНИНА.**

Идея № 1. Доходные дома в Вене

Если говорить об инвестициях в квартиры и доходные дома, то главный город для этого, конечно, Вена. Спрос на аренду и покупку жилья здесь стабильно высок, причем как со стороны австрийцев, так и со стороны иностранцев.

Город постоянно растет за счет притока новых жителей из соседних регионов, в первую очередь Нижней Австрии и Бургенланда, и из-за границы. Как гласят официальные статистические данные, ежегодно население Вены увеличивается примерно на 30 тыс. человек. И львиная доля этого прироста происходит за счет приезжих.

Австрийская столица привлекает своим благополучием. Ведь, согласно свежему рейтингу Mercer, Вена считается городом с наиболее высоким качеством жизни в мире.





Вот перспективный проект – строящийся доходный дом непосредственно у центрального вокзала Вены. Расположение отличное, так как это самый центр города, до всех достопримечательностей рукой подать, рядом остановки общественного транспорта, в том числе и метро, магазины, аптеки – все в пределах ближайшей доступности. А из квартир открывается отличный вид на Вену. Стоимость квартиры – от €302,5 тыс.

Важный плюс – квартиры в доме можно приобрести сразу с обслуживанием от управляющей компании, которая будет заниматься ее сдачей в аренду. Собственнику остается только получать стабильную прибыль. Проект будет завершен в конце 2018 года, а более 80% квартир уже проданы. Это неудивительно. Чистый доход от сдачи подобного жилья в аренду в Вене составляет минимум 5% в год. И это стандартный инвестиционный вариант.

Идея № 2. Сезонные и круглогодичные отели

В последние годы гостиничная недвижимость по всей стране привлекает все больше русскоговорящих инвесторов. И тут свою роль играет не только доходность – в среднем 6-9% годовых, но и безопасность долгосрочных инвестиций в эту сферу. Ведь гостиничный бизнес в Австрии стабилен и не испытывал серьезных потрясений на протяжении многих лет. И предпосылок для изменения ситуации нет.

Спросом пользуется весь спектр отелей, от небольших семейных, с частичным управлением, до эксклюзивных четырех-пятизвездочных гостиниц с исключительно аутсорсинговым управлением.

По географическим предпочтениям в число фаворитов входят гостиницы на горнолыжных курортах для сезонного зимнего отдыха не только в популярных районах вокруг элитных Китцбюэля и Санкт-Антон-ам-Арльберга, но и в регионах Тироля, в частности вокруг Ахензее, Зальцбургской области и Каринтии.

Растет спрос и на круглогодичные отели за пределами альпийских курортов. Ведь такой гостиничный бизнес более прибыльный, поскольку не зависит от сезонности. Круглогодичный отель приносит собственнику около 8% годовых, а сезонный – 5%, максимум 7% годовых.

ПРИ ВЫБОРЕ ПОДОБНОГО ОБЪЕКТА для инвестиций обращайте внимание на образ жизни, который может предоставить отель на горнолыжном курорте. Это должно быть уникальное место, в котором гости полностью смогут отключиться от повседневной жизни и получать удовольствие.



Хороший вариант для вложений – четырехзвездочный отель Alpenhotel стоимостью €3,3 млн. Уже подписан долгосрочный договор с управляющей компанией, а планируемая доходность составляет 7% годовых.

Расходы при заключении сделки

1. Налог на передачу имущества – 3,5%
2. Регистрационный сбор – 1,1%
3. Дополнительные затраты на оформление сделки – 0,8%
4. Брокерские сборы – 3,6%

Кроме того, сезонные отели включают оздоровительную и развлекательную составляющие, которые требуют дополнительных затрат. А в круглогодичных городских отелях для туристов или бизнес-клиентов обычно предлагаются только номера.

Как выбрать управляющего

Важную роль в успешности работы отеля или доходного дома, а значит, и в его прибыльности играет эффективность работы управляющей компании. При выборе правильного оператора вы должны обратить внимание на следующие критерии.

1. МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ

2. НАЛИЧИЕ КАПИТАЛА
Кредитный рейтинг компании в Австрии можно проверить с помощью запроса в KSV (Kreditschutzverband) – Общество защиты кредиторов. Если на счету компании лежит сумма, эквивалентная арендной плате не менее чем на шесть месяцев, то можно быть в ней уверенным.

3. ЗНАНИЕ РЫНКА
Его можно проверить, посмотрев, как долго оператор работает на рынке, проверив балансы других отелей, которые находятся в управлении, собрав отзывы других инвесторов. Тут помогут не только официальные запросы, но и поиск отзывов и мнений в интернете.

4. ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ К ОДНОЙ ИЗ СТАБИЛЬНЫХ И ЗАРЕКОМЕНДОВАВШИХ СЕБЯ СЕТЕЙ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

5. УБЕДИТЕЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАБОТЫ (БИЗНЕС-ПЛАН)
Чтобы полностью обезопасить себя от любых неприятных неожиданностей, важно сразу заключить долгосрочный договор по управлению – на 10-15 лет. От вас потребуется внести депозит, сумма которого зависит от типа гостиницы и оговаривается индивидуально, а также оформить соглашение, в котором будут подробно расписаны все обязанности сторон.

В отличие от договоров аренды жилой недвижимости (квартиры), где арендатор несет ответственность за всю собственность, в договорах аренды коммерческой недвижимости (гостиницы) нужно указывать, кто за что несет ответственность. Определить, кто должен оплачивать расходы на обслуживание, например, внутренние и наружные ремонтные работы.

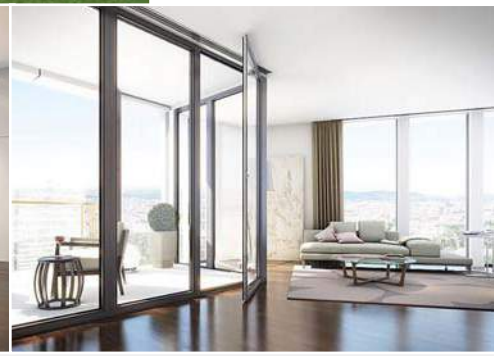
*что эквивалентно 21,14 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 21.02.2018

Инвестиционные квартиры в Вене









Количество комнат:
1-2

количество спален:
1

Площадь:
от 49 до 62 м²

Срок сдачи:
01.12.2018

Квартиры расположены в строящемся здании в одном из центральных районов Вены, рядом с Центральным вокзалом города. Развитая инфраструктура обеспечивает высокую транспортную доступность и комфортные условия для жизни.

Характеристики недвижимости:
- Чистовая отделка
- Есть балкон, лоджия или терраса, а также хозяйственное помещение
- Вид на достопримечательности
- Центральное кондиционирование
- Центральное отопление
- Охранная сигнализация
- Подключение к высокоскоростному Интернету
- Подключение к телефонной сети

Цена: €302 500*

Возможна рассрочка платежа и оформление банковского кредита, а также организация отделки и покупки мебели через компанию-продавца.

Предоставляем услуги по управлению недвижимостью

Immotrading GmbH
www.immotrading.at

IMMOTRADING

Тел.:+43 664 303 4064
e-mail: elena.garanina@immotrading.at



Реконструкция Лондона

Новая идея для инвестиций в старом городе

Со средним бюджетом в Лондоне возможно зарабатывать на недвижимости. Правда, стоит уточнить, что такое «средний» для британской столицы. До 400 тыс. фунтов здесь очень сложно что-то подобрать. Если сумма, которой вы располагаете, меньше, стоит рассматривать не столицу, а пригороды. Или взять ипотеку.

В самом Лондоне средний бюджет – это от 400 тыс. до 1 млн фунтов. Как им распорядиться – зависит от целей инвестора. Расскажем о прибыльной, но малоизвестной среди инвесторов из стран СНГ опции.

Главная проблема столицы – нехватка места. Число жителей растет, объем денег увеличивается, а земли больше не становится. В Лондоне огромные площади застроены старыми домами – коттеджами и блокированными таунхаусами Викторианской эпохи. Многие из них физически устарели и нуждаются в реновации. При этом объекты находятся в хороших локациях и наверняка будут востребованы покупателями и арендаторами.

Модель, которую мы уже не раз проверяли на практике, состоит в следующем:

– ищем старый дом, который из-за своего плохого состояния продается по цене ниже рыночной;

– организуем строительные работы и приводим его в состояние, соответствующее современным представлениям о комфорте.

Именно о британской столице в первую очередь вспоминают иностранцы, когда речь заходит об инвестициях в недвижимость. Недвижимость Лондона – настоящее бетонное золото. С 2009 года каждый квадратный метр в городе подорожал в среднем на 65%, а к 2022-му, по прогнозам Savills, прибавит еще 20%. Единственное, что может остановить зарубежных инвесторов, – это цены. С бюджетом до миллиона евро здесь не разгуляешься. Впрочем, возможны исключения... Рассказывают специалисты компании Ready Property London.



Дом в Лондоне до и после реконструкции

Дальше – два пути. Первый – сдаем в аренду. Подобная модель не будет приносить быстрый и высокий доход, но станет отличной возможностью для сбережения капитала и получения постоянного, стабильного дохода. В среднем, можно рассчитывать на 3-4% от общей суммы инвестиций в год. Второй путь – продаем. В этом случае прибыль, полученная при продаже объекта, составит от 10% до 15%.

Средняя стоимость объекта на рынке под реновацию составляет 420–450 тыс. фунтов. Объем инвестиций, необходимых для проведения ремонтных и строительных работ, – около 200 тыс. фунтов.

Подобных примеров недвижимости в Лондоне достаточно много. Важно понимать, что большая часть таких объектов находится не в центре Лондона, а в семейных благоустроенных районах, например, Бромли.

Но процесс покупки подобных объектов имеет ряд особенностей. На открытый рынок они не поступают, на обычных сайтах, где собраны объявления о продаже недвижимости, самые интересные объекты под реновацию практически невозможно найти.

Большинство продаются через аукционы: в Лондоне они проходят регулярно. Иностранцы имеют право покупать недвижимость Великобритании на аукционах, но важно понимать, что это достаточно сложный и долгий процесс для тех, кто делает это впервые. Поэтому ищите партнера с многолетним опытом работы с аукционной недвижимостью и проверенной репутацией и действуйте.



Новые возможности рынка недвижимости Вьетнама



Вьетнам открылся зарубежным инвесторам совсем недавно. В 2015 году местные власти разрешили иностранцам покупать недвижимость. Очень скоро выяснилось, что на аренде здесь можно зарабатывать 8-10% годовых, а в случае покупки новостройки на начальных стадиях – в разы больше. О самых популярных инвестиционных стратегиях во Вьетнаме рассказывает **Анна ГЕРУС**, директор компании ZimavTeple.

Стратегия № 1. Сдача в аренду

На главном курорте Вьетнама – Нячанге – огромный спрос на жилье. Семейные пары, мамочки с детьми, пенсионеры, фрилансеры со всего мира – приезжают сюда «зимовать» на 3-6-12 месяцев. Да и многие вьетнамцы перебираются на заработки. Расходы на содержание квартиры невелики, налога на недвижимость нет – все это позволяет зарабатывать на аренде от 8% годовых. Плюс имеются агентства, которые возьмут на себя все хлопоты.

Инвестиции. В Нячанге ключевую роль в формировании цены на недвижимость играет статус комплекса, а не расстояние до моря. Цены на готовое жилье в зданиях эконом-класса стартуют от $40 тыс., в элитных проектах небольшая квартира будет стоить $100-200 тыс.

Практика нашего агентства – включать все дополнительные расходы в стоимость, то есть сверх цены ничего доплачивать не надо. Если будете покупать самостоятельно, имейте в виду: около $100 уйдет на услуги нотариуса, 2% от цены – на переоформление документов у застройщика, при покупке новостройки добавляется еще 2% на капремонт (это единоразовый сбор). Также при получении свидетельства о собственности владелец платит госпошлину – 0,5% от стоимости жилья.

Доход. Чтобы сдавать квартиру в аренду самостоятельно, ее надо зарегистрировать в департаменте строительства и при этом платить персональный налог с доходов физлица – 10% от суммы прибыли по факту заселения жильцов.

Для этого надо жить в Нячанге – чтобы следить за нанимателями и ходить по инстанциям. Иностранцы отдают свою недвижимость в управление агентствам, у которых есть лицензия, заключают с ними договор, а компании ищут жильцов, контролируют оплату ЖКХ и внесение налогов. Вознаграждение – 10% от стоимости аренды. А вот оплата «коммуналки» – на жильцах, если квартира сдана в аренду. В среднем получается $20-40 в месяц.

Обычно в Нячанге стоимость аренды составляет 10% от цены квартиры, в центре, где силен спрос, даже больше. С учетом всех расходов можно выйти на прибыль более 8% в год. Например, квартира, которая была куплена за $50 тыс., может сдаваться за $500 в месяц. Чистая прибыль после вычета всех расходов составит $400 в месяц, или $4 800 в год. Окупаемость – 10 лет и 4 месяца. Доходность – 9,5% в год.

Стратегия № 2. Инвестиции в строительство

Нячанг стремительно застраивается новыми качественными комплексами. Застройщики охотно привлекают капитал инвесторов на ранних стадиях, для них это выгоднее, чем работать с банками. Этим пользуются вьетнамские частные инвесторы и агентства недвижимости, которые в первые же дни выкупают у застройщика целые этажи, а потом продают с выгодой. А выгода – внимание! – может достигать 60%. Главное – найти надежного застройщика и комплекс с большим потенциалом роста цен.

Инвестиции. При покупке новостройки в начальной или средней стадии нужно уплатить не всю сумму, а только первый взнос, обеспечивающий получение контракта с застройщиком. На остаток дается беспроцентная рассрочка. Это удобно, потому что крупная сумма сразу не требуется. И безопасно, потому что деньги перечисляются по мере постройки здания.

На руках достаточно иметь $40 тыс. для входа в инвестиционный проект на стадии котлована. Перепродавать с минимальной наценкой можно уже через два-три месяца до следующих платежей (траншей) по контракту с застройщиком. Или дождаться сдачи проекта в эксплуатацию и получить максимальную прибыль.

Доход. Когда объект будет построен, рыночная цена существенно повысится. Приведу типичный пример. Квартиру 58 кв. м в комплексе «Океаник» на стадии котлована застройщик продавал за $43 тыс. Через год такой же объект стоил $50 тыс. Сейчас, когда дом уже сдан в эксплуатацию, квартира продается за $65 тыс. Итого прирост капитала составил $22 тыс., то есть в среднем 50% от цены на стадии котлована.

Доходность 30-60% от цены покупки – тот результат, который можно прогнозировать в этой стратегии. Налог на доходы с частного лица при продаже составляет 2% от цены. Вам нужно просто назвать сумму, которую вы хотите получить на руки, агентство недвижимости позаботится об уплате налога и проконтролирует документы.

Почему Вьетнам?



Анна ГЕРУС,
директор компании ZIMAVTEPLE

• Иметь квартиру на курорте международного класса в теплой экзотической стране выгодно и приятно. Нячанг – центр международного и локального туризма во Вьетнаме. Вы это почувствуете, как только приедете сюда. Здесь всегда много туристов и большой спрос на жилье. Вложение денег в востребованную недвижимость – лучший способ сохранения сбережений. И отдыхать в собственной квартире комфортнее, чем в отеле.

• Рынок недвижимости Вьетнама впервые открылся иностранцам: местные жители лояльно относятся к приезжим, а законы позволяют покупать недвижимость на свое имя. Земля по-прежнему принадлежит государству, и частная собственность на участок ограничена 50 годами для застройщика комплекса. Но в эти годы у собственника квартиры есть полные права – сдавать в аренду, продавать, завещать, дарить. Спустя 50 лет застройщик продлевает контракт с государством, также и владелец квартиры переоформляет сертификат собственности еще на полвека.

• При желании вы можете проживать во Вьетнаме круглый год. Вид на жительство оформляется при регистрации компании, официальном трудоустройстве или владении акциями действующей фирмы. Также можно получить мультивизу на год в аэропорту по прилете. Нашим клиентам мы поможем решить эти вопросы.

• Есть возможность купить квартиру в Нячанге удаленно, оформив нотариальную доверенность. Это удобно для тех, кому по тем или иным причинам нельзя выезжать заграницу, а вложить деньги в недвижимость необходимо.

• Вьетнамская экономика расцветает, сюда стекается международный капитал. По прогнозам Всемирного банка, к 2019 году Вьетнам обгонит Китай по росту ВВП. Здесь строятся госпитали, открываются языковые школы, иностранцы обеспечивают вьетнамцев работой, открывая компании и налаживая производство. На конференции по недвижимости, прошедшей в Сингапуре, Вьетнам был назван самой интересной страной Азии для инвестиций. Последние пару лет, по данным CBRE и Colliers, цены на недвижимость повышаются на 3-7% ежегодно. Мы ожидаем дальнейшего роста.

• Многие выходцы из СНГ создают во Вьетнаме ресторанный и туристический бизнес, ориентируясь на потребности приезжающих туристов. Но есть один минус – в этом бизнесе вы не сможете получать пассивный доход: чтобы преуспеть, придется посвящать этому много времени и сил. Другое дело – недвижимость. Здесь вы будете только отдыхать, имея при этом хорошую прибыль.

ZIMAVTEPLE
агентство недвижимости
в курортном городе Нячанг

- Работаем с 2011 года
- Поможем подобрать недвижимость для отдыха, проживания, инвестиций
- Проверим юридическую чистоту объекта, оформим документы, решим все технические вопросы

Отличительная черта нашего агентства – большая видеобаза недвижимости. Вам будет интересно посмотреть варианты объектов и отзывы других покупателей.

телефон / Viber / WhatsApp **+84 165 84 755 41**
E-mail: **zimavteple@gmail.com**
Сайт: **zimavteple.ru**
Youtube: **www.youtube.com/c/ZimavtepleRu**
Вконтакте: **vk.com/nhatrang_sell_apartments**
Facebook: **www.facebook.com/tvoyakvartiraumorya/**



Сначала цель – потом решение



Германия уже давно является одним из лидеров в области инвестиций в недвижимость. Если раньше многие планировали приобретение недвижимости для проживания в этой стране, то сейчас Германия в первую очередь привлекательна для зарубежных покупателей в качестве надежного рынка для вложения средств в экономику. Соответственно, и вопросы здесь особенные. Отвечая на них, своими размышлениями и опытом делится директор компании MIP Mirina International Projects **Ирина МАЛКМУС.**

Потенциальные инвесторы, особенно начинающие, любят спрашивать про возможную доходность… О каких реальных показателях в Германии можно говорить? Банки предлагают сейчас вклады с доходностью ниже 1%. Сами готовы кредитовать под 2,0-2,5%. Поэтому когда объект недвижимости приносит доход в 3-4% – неудивительно, что да, эта цифра считается хорошей. Для Баварии, особенно для ее южной части, это вообще максимум. На севере некоторые объекты могут приносить по 5-6%.

***

Иногда мне задают вопросы, можно ли получить доходность 9-10%. От текущей аренды, скорее всего, нет. Зачем владельцу продавать такой прибыльный объект? Но если предмет инвестиций выбран правильно и выгодно профинансирован в немецком банке, то значительный доход можно получить при перепродаже такого объекта со значительным плюсом.

***

Первое, что важно понять, – какая у вас – инвестора – цель. Сформулируйте ее сразу. Ведь каждый для себя определяет слово «инвестиции» по-своему. Покупка недвижимости – серьезное решение, сопряженное со значительными расходами. Чем выше маржа, тем выше и риск, поэтому Германия – страна для более консервативных инвесторов, предпочитающих высокий уровень надежности и правовой защищенности для своих вложений.

Второе, с чем вы должны определиться, – все-таки бюджет. Какой объект вы готовы купить и есть ли возможность его профинансировать? Чем конкретнее сумма, тем проще подобрать что-то реальное, учитывая особенности рынка в различных регионах Германии. Если у вас 100 тысяч евро, то квартира в Мюнхене – не вариант, но в некоторых восточных регионах вы сможете стать владельцем недвижимости за эту сумму.

***

Тем не менее именно Мюнхен и Бавария пользуются самым большим спросом… Со стороны это может показаться странным: хоть и не столица, но намного дороже Берлина. Важно понимать, что основная причина повышения цен на недвижимость – приток качественной рабочей силы. С увеличением населения растет спрос на квартиры, офисы, гостиницы, магазины. Потому в Мюнхене и самые высокие цены, и стабильный рост цены на вашу недвижимость, и – очень важный фактор – абсолютная ликвидность.

***

Если рассуждать о перегреве цен, то пока застоя и тем более снижения не предвидится. Стабильность германской экономики, интегрировавшей большое количество мигрантов в последние годы и не теряющей статуса мирового лидера по экспорту, вряд ли резко изменится в ближайшее время. Именно эти факторы обеспечивают высокий спрос на рынке. Пока в страну прибывает рабочая сила, никакая стагнация рынку не грозит. Но, конечно, стратегически разумно не инвестировать в регионы, где количество населения уменьшается.

***

По моему опыту, те, кто вкладывает деньги в Германию, интересуются не только цифрами доходности. У людей с покупкой недвижимости связаны, как правило, и другие интересы. Возможно, учеба детей, возможно, медицинское обслуживание, развитие собственного бизнеса и не в последнюю очередь – получение ВНЖ на основе создания юридического лица. Для ускорения мы предлагаем покупку готовых компаний с хорошей кредитной историей, проверенных адвокатами и налоговой. Более того, мы расширили свое предложение по готовым действующим предприятиям, гостиницам, где нужно участие инвестора в ведении дел, а не просто аренда.

***

Количество стоящих предложений ограничено, а цены постоянно растут. В начале года объект стоил €1,5 млн, клиенты не приняли решение, сомневались, созрели к сентябрю… и поняли, что за эти деньги они уже ничего не получат. Поэтому если уж решили, что вариант вам подходит, не затягивайте.





Оптимальная инвестиция на полмиллиона евро сегодня – это, на мой взгляд, четыре-пять квартир в студенческом городке. Абсолютно понятен круг и интерес арендаторов, понятны расходы на управляющую компанию. Если вы готовы инвестировать около миллиона евро, можно рассмотреть иные варианты с жилой недвижимостью.

Купить коммерческий объект за эти деньги трудно, относительно велики будут расходы на управление, и в результате большой прибыли у вас не будет. Скорее можно рассчитывать на какую-то долю в проекте. А крупный объект стоит подбирать, имея более €2 млн собственных средств; здесь уже появляется возможность выбора.

Кстати, моих клиентов интересуют не только инвестиции в недвижимость. Благодаря надежным партнерам, мы находим интересные предложения в сфере бизнеса, искусства и спорта. И не обязательно быть олигархом, чтобы приобрести, например, долю в европейском футбольном клубе. Так что контакты решают, может, и не все... но они очень полезны.

***

Основная конкуренция на немецком рынке – внутренняя. Последние два года основные покупатели – сами немцы. И еще китайцы пробуют зайти на рынок, но они, как правило, покупают крупные объекты: многоэтажные дома, большие отели и торговые центры. Ведь в Германии в законодательстве практически нет ограничений для зарубежных инвесторов.

***

Тенденция последнего года – высокий спрос на объекты, которые нужно перестраивать. Возможный доход здесь до 25%, поэтому предложения уходят быстро. Конечно, это гораздо более сложные инвестиции, чем покупка нескольких квартир. Нужно иметь не только сильных партнеров, но и солидных подрядчиков, ведь маржа во многом зависит от стоимости и качества строительства. Участвовать в таких проектах удаленно невозможно. Поэтому такие варианты интересны в первую очередь для тех, кто готов создать фирму и плотно связать свою судьбу с Германией.

***

Ваша покупка должна быть абсолютно сознательной. Вам нужно принимать серьезное решение. Наша задача – представить несколько объектов, подходящих под ваши запросы. В каждом показать и плюсы, и минусы. Итоговое решение клиент всегда принимает сам. Мне же важно заранее понять вашу цель и правильно посоветовать. Я радуюсь, когда ко мне обращаются по рекомендации. Конечно, в инвестиционном бизнесе нельзя предусмотреть абсолютно все. Но важно стратегическое видение, основанное на понимании развития немецкой экономики и государства, да и, пожалуй, мира в целом.



Mirina International Projects

Многоквартирные дома:
Мюнхен, центр – € 19 млн; Северная Бавария, курорт – € 10 млн;
район Кельн-Дюссельдорф – € 15 млн

Супермаркеты от €1,5 млн

Гостиницы от €2 млн
Крупный отель в туристическом районе Вены – €40 миллионов;
Мюнхен, район выставочного центра – €8,5 млн; Гранд-отель в Берлине,
с возможностью достроить сервисные апартаменты – €53 млн

Студенческие апартаменты

Дома с обслуживанием для престарелых

Проект в Бонн-Бад Годесберг – строительство на месте гостевого дома посольства – €12 млн за участок и резиденцию

Пентхаус на юге Мюнхена: € 1,2 млн

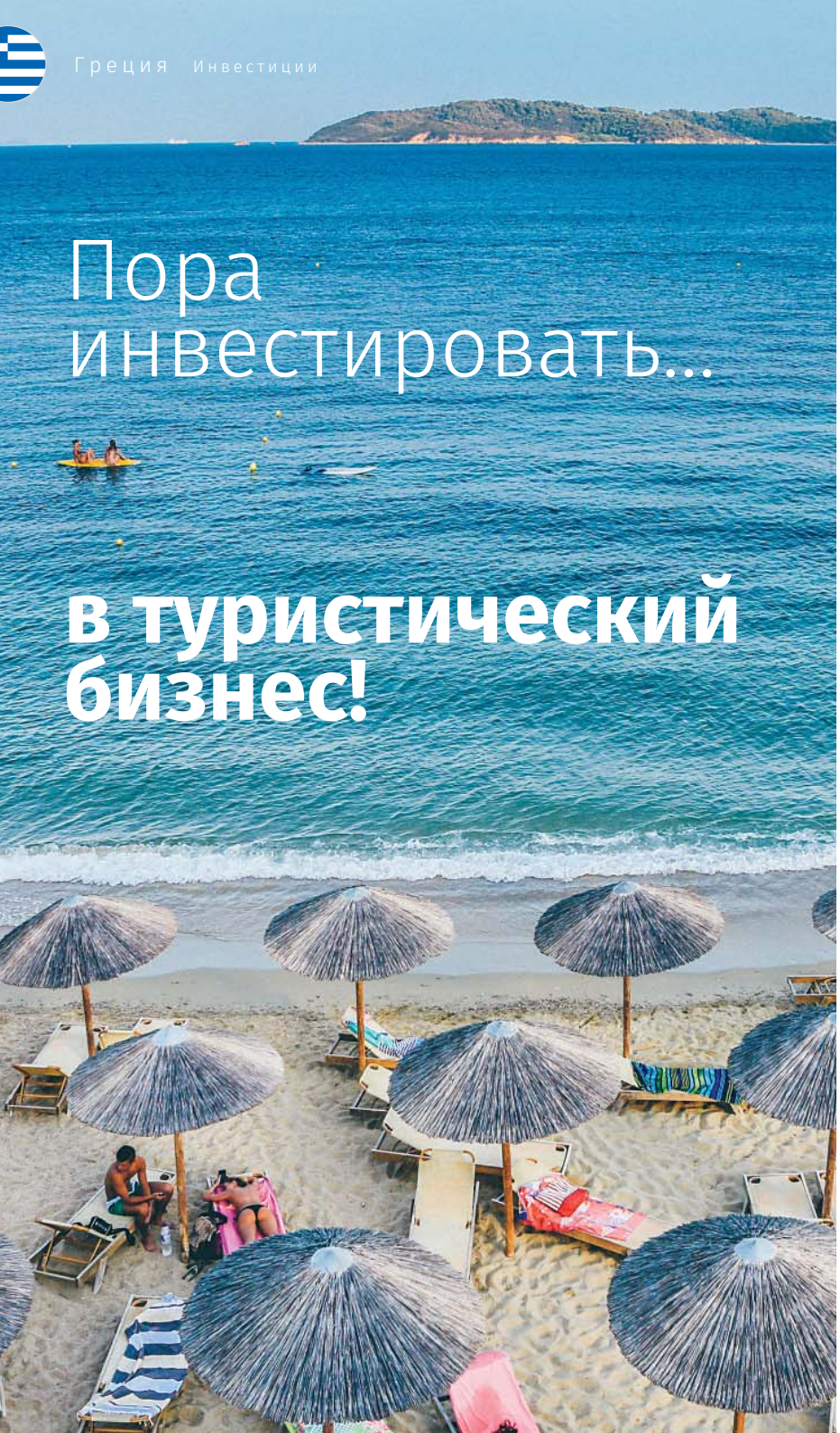
Продажа частной компании по производству рекламной продукции на Северо-Западе Германии, €1 млн

Проекты в европейских странах – Хорватии, Австрии, Швейцарии, Италии...

Инвестиции в искусство и спорт
(продажа долей в европейских футбольных клубах)

Все предложения предполагают добавочную комиссию и предписанные законом налоги и сборы

Пишите нам: **mirina118@hotmail.com**



Пора инвестировать...

в туристический бизнес!



Никогда не задумывались о покупке собственной гостиницы? Нет? И зря, это далеко не всегда очень дорого, но всегда инвестиционно выгодно. Конечно, если правильно выбрать страну и объект. О том, куда и почему вкладывать средства в Греции, рассказывает генеральный директор Grekodom Development **Константин ПЕТРИДИС.**

Инвестиции в квадратные метры сегодня как никогда привлекательны. Особенно в греческие, ведь страна переживает начало инвестиционного бума. Сюда направились инвестиции со всего мира. Только за первые семь месяцев 2017-го вложения в местную недвижимость взлетели более чем на 70%. И это логично: цены здесь по-прежнему остаются одними из самых низких в Европе, а о стабилизации рынка и хороших перспективах для развития говорят многие эксперты. По итогам 2017 года снижение цен практически остановилось и колеблется на уровне статистической погрешности. А вот доходность в плюсе и часто превышает среднеевропейские 3-5%.

Инвестиционный климат в стране формируют

• **курортная привлекательность Греции**
Несмотря на все кризисы, страну ежегодно посещают миллионы туристов из множества стран мира. Согласно официальной статистике Министерства туризма Греции, за последний год страну посетило более 27,5 млн гостей. И всем им где-то необходимо остановиться на время отдыха. А значит, недвижимость будет востребована.

• **благоприятный законодательный климат**
В стране с 2014 года действует закон о едином налоге на недвижимое имущество, который предполагает снижение налоговых выплат на недвижимость стоимостью до €200 тыс., а также европейская программа ESPA, в рамках которой собственник может получить безвозвратные субсидии на строительство и реконструкцию курортных объектов в размере до 60% от общей суммы инвестиции.

• **конкурентная по отношению к другим странам ЕС стоимость недвижимости**
Экономический кризис обрушил цены. Рынок по сей день очень медленно восстанавливается. Но нет худа без добра. Благодаря низкому ценнику в Грецию хлынули иностранные покупатели. По данным Enterprise Greece, за 2017 год в греческую недвижимость вложили средства 2167 частных инвесторов. При этом чаще всего выбирали коммерческие объекты. На них пришлось 65% сделок. Оставшиеся 35% – на жилые дома и апартаменты в курортных зонах.

• **присутствие на рынке крупных международных игроков**
Сегодня в Греции работают такие крупные инвестиционные компании, как Black Rock (США), Fosun Group и Cosco Investment из Азии, Eagl Hills из Абу-Даби (ОАЭ).



Выбираем гостиничный бизнес

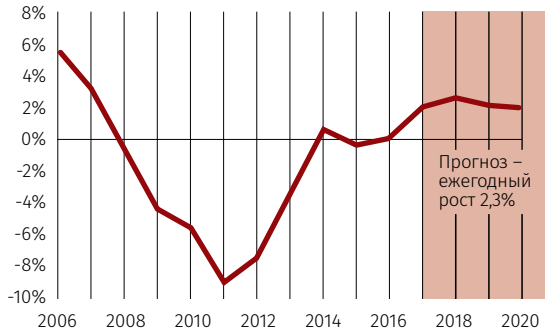
Стабильный доход в Греции приносят вложения почти в любую недвижимость. Собственник зарабатывает либо на сдаче в долгосрочную аренду (квартиры + коммерческие помещения для розничной торговли), либо на перепродаже (редевелопмент старых зданий в центре крупных городов Греции – Афин и Салоник), либо на краткосрочной аренде (сдача апартаментов и вилл в туристических зонах).

Но особенное внимание стоит обратить на гостиницы и апарт-отели в курортных зонах и на островах Греции с сезоном от шести до девяти месяцев в году и, конечно же, на городские отели в Афинах и Салониках.

Динамика роста ВВП Греции

В 2017 году агентство Fitch повысило прогноз по рейтингу Греции с CCC до **B-Positive**

Агентство Moody's – с Caa3 Stable до **Caa2 Positive**



Инвестиции в гостиничный бизнес – самый яркий пример выгодных вложений на греческом рынке. Турпоток, который непрерывно растет с 2011 года, обеспечивает рентабельность курортной и городской недвижимости на много лет вперед, а динамика изменения цен на аренду номеров позволяет начать получать значительную прибыль уже через полгода после покупки гостиницы. В соответствии с данными Минтуризма к 2021-му годовой турпоток превысит 31 млн.

Дальнейшая перепродажа объекта не менее выгодна. Всего за несколько лет можно сделать качественный ремонт, наработать клиентскую базу и после этого выставить гостиницу на продажу по более высокой цене, чем вы ее купили. Это распространенная практика.

Конечно, есть и свои минусы. Самостоятельно заниматься управлением гостиницей тяжело, для этого нужны глубокие профессиональные знания. Для решения такого вопроса можно – и даже нужно – обратиться в управляющую компанию. Например, крупной сетью на территории Греции является компания Bomo Club.

Несколько слов о ней. Управляющая компания Bomo Club входит в состав холдинга Mouzenidis Group. Это сеть клубных отелей и гостиничных комплексов уровня 3-4 звезды, которые отличаются высокими стандартами качества и большим набором доступных сервисов.

Поэтому владелец может спокойно передать гостиницу в профессиональное управление и ни о чем не беспокоиться. Он будет гарантированно получать высокий доход и параллельно – собственный опыт по управлению гостиничной недвижимостью под известным в Греции гостиничным брендом.





Инвестиционный пример

Гостиница на 100 номеров в курортном районе – на Ситонии, Халкидики. Имеет выгодное расположение: находится недалеко от аэропорта, да еще и на первой береговой линии. На территории гостиницы есть ресторан, бар, бассейн, теннисный корт. Стоимость – €5 млн.

Прибыль от такого проекта составляет 6% годовых, что в денежном выражении около €300 тыс. в год. Гостиница полностью готова к работе, поэтому начать зарабатывать можно сразу после вступления в права собственности. Отель можно передать в управление на пять-десять лет, после чего выгодно перепродать. Либо начать заниматься бизнесом самостоятельно уже с раскрученным именем и наработанной клиентской базой.

Туристический бизнес в Греции – одна из основных доходных отраслей экономики, которая составляет 20% ВВП. Это гарантирует высокую востребованность и, соответственно, ликвидность и доходность.

Успешность инвестиций данной категории обеспечивается широким спектром дополнительных услуг, которые предоставляет компания: юридическое сопровождение, связанное с регистрацией, перерегистрацией, ликвидацией юридических лиц, консалтинг, аудит, оценка бизнеса, а также брокерские услуги. Наш клиент покупает готовый бизнес только после его всесторонней экспертной оценки. Проверяется достоверность данных о стоимости объекта и его прибыльности, которые предоставил продавец. Также покупатель получает самую подробную информацию об инвестиционном объекте: расположение, количество подразделений, основные фонды и другие активы, деловая репутация и т. д.

Если не гостиницы, то...

В число самых выгодных инвестиционных проектов входит покупка коммерческих помещений и жилой недвижимости с последующей перепродажей или сдачей в аренду. Интересны варианты от новостроек до помещений, требующих капитального ремонта или реконструкции.

Если говорить о покупке квартир, требующих капитального ремонта, то нужно выбирать варианты в крупных городах, таких как Афины и Салоники. Здесь до сих пор можно найти очень недорогие квартиры за €20-40 тыс. После качественной реновации такое жилье вырастает в цене в полтора-два раза и при перепродаже приносит моментальную прибыль, даже с учетом расходов на ремонт.

Для более долгосрочных вложений интереснее всего арендные объекты в крупных городах. Это могут быть как отдельные квартиры, так и целые доходные дома. Средняя прибыльность здесь составляет от 5 до 9% годовых.



Инвестиционный проект

- **Редевелопмент**

Доходный дом в Афинах на 19 квартир-студий с коммерческим помещением под супермаркет на первом этаже. Здание выгодно расположено рядом с метро «Метаксуриго» в самом центре столицы, что обеспечивает высокий арендный спрос со стороны туристов и местных жителей.
Общая площадь: 1662 кв. м. Стоимость: €850 тыс.
Дополнительные расходы на покупку: €60 тыс.
Затраты на ремонт: €600 тыс. Договор на аренду – заключен на 15 лет.
Доходность – 8,5% годовых, или €128 тыс.

Не так давно в Греции начало набирать популярность новое направление для инвестиций – крупные строительные проекты. На ранних этапах строительства выгодно покупать земельные участки или готовые проекты с целью перепродажи.



- **Девелопмент**

Жилой комплекс «Криарици» в Северной Греции на Ситонии, регион Халкидики. Проект спроектирован и реализуется компанией Grekodom Development. Расположен в уникальном природном месте с видом на море и Святую гору Афон.

На данный момент идет первая стадия строительства, то есть возведение первых 50 домов. По завершении проекта будет построено более 3000 домов и инфраструктурные объекты: марины, рестораны, магазины, госучреждения и т. д. Стоимость участка с домом – от €150 тыс.



КВАРТИРА как готовый доходный бизнес



Курортная недвижимость – не просто жилье для отдыха у моря, это перспективный источник стабильного заработка. Конечно, если подойти к инвестированию с умом. Проработанной схемой по превращению жилья в доходный бизнес, а также правилами выбора недвижимости делится директор компании Espana Tour **Александр ДАШЕВСКИЙ.**

Анализ рынка и целей покупателя

Начинать всегда нужно с предварительной подготовки. Еще до подбора недвижимости важно определиться, как вы собираетесь ее использовать. Специалисты компании подготавливают аналитику индивидуально под каждого покупателя. И от учета всех факторов напрямую зависит, какую недвижимость предложат клиенту. Ведь прекрасная арендная квартира может совершенно не подходить для собственного проживания. А идеальное семейное бунгало – плохо сдаваться внаем.

Ошибочно думать, что курортное жилье приносит прибыль только в сезон. Правильно подобранная недвижимость с удачным расположением работает на собственника круглый год. В Испании на побережье Коста-Бланка даже зимой солнечно и можно купаться в море. Именно в это время сюда приезжают испанцы и туристы из Северной Европы, которые активно арендуют жилье.

Сразу после того, как вы определились с целями, мы начинаем глубоко изучать рынок. Смотрим статистику, какие жилые комплексы и дома,



в каких районах, с какой инфраструктурой пользуются наибольшей востребованностью среди арендаторов. Оцениваем, в том числе и с помощью известных международных порталов, специализирующихся на аренде недвижимости, квартиры с какими характеристиками чаще всего бронируют. На основании этих данных делается общая оценка рынка недвижимости конкретного региона/курорта/района. После чего из ряда гарантированно востребованных объектов для клиента мы делаем выборку, отвечающую индивидуальным требованиям и бюджету.

В базе компании всегда имеется несколько десятков готовых предложений, которые доказали свою эффективность.

Например, есть несколько комплексов на побережье, которые хорошо себя зарекомендовали, и в этих ЖК у нас несколько квартир. Мы открываем booking.com или любой аналогичный сайт, где представлены календари сдачи квартир в аренду, и наглядно демонстрируем востребованность конкретных апартаментов. Еще осенью бронь может быть зафиксирована вплоть до будущего лета. То есть можно заранее подсчитать, сколько человек заработает к лету, если купит квартиру сегодня.

Выбор объекта

Когда речь идет об инвестировании, то главный фактор при выборе, после предполагаемой доходности, – это бюджет. Существует расхожее мнение, что чем дороже недвижимость, тем больше на ней можно заработать, но это далеко не всегда верно. В одних случаях стоит доплатить, а в других – сэкономить, что только поможет повысить доходность.

Например, если покупатель располагает €100-150 тыс. и хочет только зарабатывать на недвижимости, сразу советуем обратить внимание на три самых известных комплекса на побережье Коста-Бланка. Они популярны у арендаторов, в интернете много восторженных отзывов и рекомендаций. Собственники квартир всегда успешно сдают их в аренду. На вид эти комплексы как пятизвездочные отели. Они оборудованы всем: парковками, тремя-четырьмя бассейнами, охраной. В одном из них возле бассейна расположен бар.

Тем, у кого бюджет меньше €100 тыс., предлагаем рассмотреть варианты в ценовой категории от €70 тыс. до €90 тыс. От аренды в этом случае собственники будут получать чуть меньше, чем те, кто приобрел квартиры в самых престижных комплексах – в сезон €90-110 и €120-150 в сутки соответственно. Разница небольшая, а вот разрыв в стоимости квартир более внушительный – около 70%. А значит, доходность с более дешевой квартиры выше.

Если есть деньги и цель только зарабатывать, я бы рекомендовал купить две квартиры по €80 тыс., а не одну за €150 тыс., или две вторичных вместо одной новой. Естественно, речь идет об аналогичных квартирах с проверенными арендными перспективами.

В случаях, когда покупатель планирует совмещать аренду с собственным пользованием квартирой, популярен запрос исключительно на новое жилье. Проблем подобрать такой вариант в хорошем комплексе с высоким арендным спросом нет. Просто надо понимать, что он будет стоить не меньше €100 тыс. А на вторичном рынке мы можем найти варианты дешевле – и не менее качественные. Тем более что каждый арендный объект от Espana Tour доводится до «отельного стандарта»...

Подготовка к сдаче

Чтобы успешно сдавать вторичное жилье, необходимо, чтобы оно выглядело презентабельно и было полностью укомплектовано для проживания.

Да, это дополнительные вложения, размер которых определяется в каждом отдельном случае, но их можно и нужно заранее просчитывать.

При подборе и покупке жилья через нашу компанию специалисты всегда торгуются с хозяином, и зачастую благодаря их усилиям удается скинуть тысячу или две от первоначальной стоимости. Поэтому затраты на косметический ремонт минимизируются или вообще приходят к нулю.





В Espana Tour есть команда, которая оценивает состояние каждой предлагаемой клиентам квартиры. Абсолютно в любом вторичном жилье встречаются недостатки: где-то царапина, ручка заедает, пятнышко на стене – все эти мелочи и устраняются. После косметического ремонта жилье выглядит идеально.

Все работы с квартирой мы берем на себя: красим стены, меняем шторы, покрывала, какую-то посуду, советуем, какую бытовую технику обновить, а какую оставить, предоставляем дизайнера, который предлагает различные интерьерные решения. Хозяин полностью освобожден от забот. При желании он может вместе с нашим специалистом проехать по магазинам и закупить все необходимое.

В среднем затраты на ремонт и обстановку составляют €1500-2000. Мы всегда подбираем недвижимость, которая требует минимальных дополнительных вложений, – это стандарт. Если у клиента есть желание и деньги сделать капитальный ремонт, предоставляем и такие услуги.

Из практики нескольких ремонтов, проведение которых мы снимали для нашего канала YouTube: одна квартира обошлась примерно в €1100, вторая – в €1800 и третья – в €600. Это наглядно показывает, что клиенту ремонт будет стоить небольших денег, а результат принесет хорошую прибыль. Цена на аренду после него повышается примерно на 20%.

В итоге по инвестиционной схеме покупатель получает отремонтированную квартиру, которая сразу же выходит на рынок аренды и начинает приносить стабильную прибыль.

Получение дохода

Компания заинтересована продать не просто квартиру, а жилье, которое будет хорошо сдаваться и приносить высокую прибыль, так как мы сами занимаемся управлением при сдаче в аренду, а значит, получаем с прибыли свои 22%.

Гарантированная доходность от приобретенной арендной недвижимости, которой мы управляем, составляет от 5 до 7% годовых. И это с вычетом расходов на уплату налогов, рекламу и услуги компании. Общая же доходность достигает 13-15%. Это касается недвижимости практически в любой ценовой категории.

При этом есть порог стоимости, который имеет свою «финансовую целесообразность». Например, существует квартира – новая квартира на первой линии моря за €220 тыс. В этом же комплексе есть аналогичная вторичная квартира стоимостью €150 тыс. Обе можно успешно сдавать в аренду по равной стоимости, но финансовая выгода будет разная, так как первоначальные вложения значительно отличаются.

Зарабатывать на таком готовом бизнесе я бы советовал на протяжении трех-пяти лет. Именно через такой промежуток времени техника и мебель начинают выходить из строя. И надо либо обновлять все, вкладывая в квартиру €3-5 тыс., и продолжать сдавать, либо, если за прошедшие годы заработали €15-20 тыс., которые готовы вложить, продать эту квартиру и купить новую, с более выгодными характеристиками. А можно приобрести две аналогичных или чуть более дешевых квартиры, которые принесут доход более высокий, чем ваша одна.

Барселона как место для ваших инвестиций



Рынок недвижимости Барселоны – безопасная и выгодная сфера для вложения средств. Среди множества инвестиционных возможностей специалисты **компании Top House Realty** выделяют три.



Продукт 1. Квартиры для сдачи в долгосрочную аренду

На первый взгляд, доходность от краткосрочной аренды должна быть выше, чем от долгосрочной. Но расходы на содержание объекта, реклама, управление бронью сводят разницу к нулю. Кроме того, туристическая аренда в Барселоне фактически приравнивается к гостиничному бизнесу, требует получения специального разрешения и влечет серьезную налоговую нагрузку. А мэрия на неопределенный срок приостановила выдачу лицензий на туристические апартаменты. Одновременно долгосрочная аренда жилья в Барселоне по своей популярности бьет все исторические рекорды. Спрос неуклонно растет, и квартиры в ряде районов находят арендатора меньше чем за неделю.

Необходимые инвестици. От €370-400 тыс. При вложении от €500 тыс. инвестор и его семья получают от правительства бонус – вид на жительство инвестора.

Кредит. Возможен. Наша компания помогает с оформлением.

Лучшее место. Мы рекомендуем районы Eixample, Ciutat Vella, а также элитный микрорайон Diagonal Mar – так называемые зоны prime. Здесь оптимальное соотношение рентабельности, ликвидности объектов и спроса со стороны платежеспособных арендаторов. Аналогичные характеристики у недвижимости на первой и второй линиях пригородов Барселоны – Gava Mar и Castelldefels.

Еще более высокий показатель ликвидности и спроса со стороны благонадежных жильцов в районах Pedralbes, Sarrià Sant Gervasi и Gràcia, но показатели рентабельности здесь немного ниже.

Оптимальный вариант. Квартиры площадью 80-100 кв. м с двумя или тремя спальнями. Такие параметры устраивают разных жильцов: молодые пары, семьи с одним-двумя детьми, индивидуальных арендаторов с доходом выше среднего.

Возможный доход. Средняя доходность от долгосрочной сдачи жилой недвижимости в аренду составляет в Барселоне 4%. Рентабельность существенно варьируется в зависимости от месторасположения, площади, транспортной доступности, инфраструктуры.

Пример. Квартира в районе Eixample, 140 кв. м, три спальни, стоимость €585 тыс., дополнительное вложение – ремонт на сумму €140 тыс. Объект сдан за €3600 в месяц. Рентабельность 6% годовых.

Продукт 2. Торговые помещения и офисы для сдачи в долгосрочную аренду



В самых популярных торговых и коммерческих зонах Барселоны сохраняется огромный дефицит помещений под долгосрочную аренду. А уж площади с хорошей рентабельностью в таких районах буквально улетают с рынка в течение нескольких часов. Основной совет инвесторам при выборе такого продукта – работа с агентством по индивидуальному заказу и готовность быстро принять решение.

Размер инвестиций. От €400-500 тыс. При вложении от 500 тыс. инвестор и его семья получают от правительства бонус – вид на жительство инвестора.

Кредит. Возможен. Наша компания помогает с оформлением.

Лучшее место. Зоны с максимальной торговой и деловой активностью – проспект Paseo de Garcia, пешеходная улица Portal del Ángel, улицы Rambla de Catalunya, Portaferrissa, Las Ramblas и проспект Diagonal. Из-за высоких цен показатель рентабельности здесь не максимальный (3,5%), но инвестиция на 100% безопасна и гарантирует стабильную прибыль.

Также интересны в плане инвестиций помещения на так называемых вторых линиях и улицах, на которых сконцентрирована торговая активность отдельных районов: Gran de Gràcia, Carrer de Sants, Enric Granados, Ferran, улицы, пересекающие проспект Passeig de Gràcia и Rambla de Catalunya, а также переулки и главные площади районов Born и Barceloneta.

Оптимальный вариант. Торговые площади и офисные помещения, расположенные на уровне первого этажа, с окнами/витринами, выходящими на улицу.

Возможный доход. Средняя доходность от долгосрочной сдачи коммерческой недвижимости в аренду составляет в Барселоне 4%. Рентабельность конкретных объектов существенно варьируется в зависимости от месторасположения, площади и транспортной доступности.

Пример. Торговое помещение площадью 280 кв. м в районе Sarrià Sant Gervasi. Стоимость покупки €840 тыс. Сдано за €3900 в месяц. Рентабельность 5,6% годовых.



Продукт 3. Покупка земли под строительство

В самом городе места под строительство не осталось, и все меньше участков под застройку вблизи Барселоны, на расстоянии 20-40 км (15-30 минут на машине). А новые современные дома ценятся высоко. После покупки земли следует разработка архитектурного проекта – этот этап с утверждением в мэрии занимает около шести месяцев. Строительство дома площадью примерно 400 м занимает около 10 месяцев.

Необходимые инвестиции. Разброс по цене значительный. Примерный размер вложений, включая все этапы, – от €1 млн.

Кредитование. Банки не дают кредитов на строительство. Такой вариант выгоден для инвесторов, располагающих средствами на весь проект.

Лучшее место. Города побережья Маресме – Sant Andreu de Llavaneres и Sant Vicenç de Montalt; ближайшие южные пригороды Барселоны Gavá Mar и Castelldefels.

Оптимальный вариант. Ровные участки (без сильного наклона), с видом на море или в пешей доступности от пляжа, в престижных районах, лучше всего – в закрытых жилых комплексах, площадью от 700-800 кв. м, с возможностью постройки дома площадью от 300 кв. м.

Возможный доход. От 10% годовых. Зависит от района, архитектурного проекта, качества выбранных материалов и систем при строительстве.

Пример. Участок земли площадью 2100 кв. м в Sant Andreu de Llavaneres. Стоимость покупки €680 тыс. Стоимость строительства €875 тыс. (включая проект и его согласование). Продажа готового дома – €1,95 млн. Рентабельность 12,7% годовых (с момента покупки до момента продажи прошло около двух лет).

TopHouseRealty
PROPERTIES IN SPAIN

Команда Top House Realty – профессионалы с многолетним опытом работы в сфере недвижимости, архитектуры и строительства. Мы гарантируем высокое качество обслуживания и персональный подход на всех этапах сотрудничества, включая управление недвижимостью. Сотрудники Top House Realty проконсультируют вас по любым вопросам аренды, приобретения и содержания недвижимости, архитектурного проектирования, реконструкции и строительства, а также сопутствующих юридических и налоговых аспектов.





Компания Top House Realty предлагает коммерческую недвижимость следующих категорий:

- отели и проекты гостиничных комплексов;
- рестораны;
- винодельни;
- здания под реконструкцию;
- земельные участки под строительство;
- торговые площади;
- офисы;
- квартиры для туристической и долгосрочной аренды.

Преимущества

- Команда лицензированных агентов, специализирующихся на персонализированном поиске недвижимости
- Архитектурно-дизайнерский отдел с русскоязычным руководителем – кандидатом наук в области архитектуры и градостроительства
- Собственный строительный департамент

Услуги

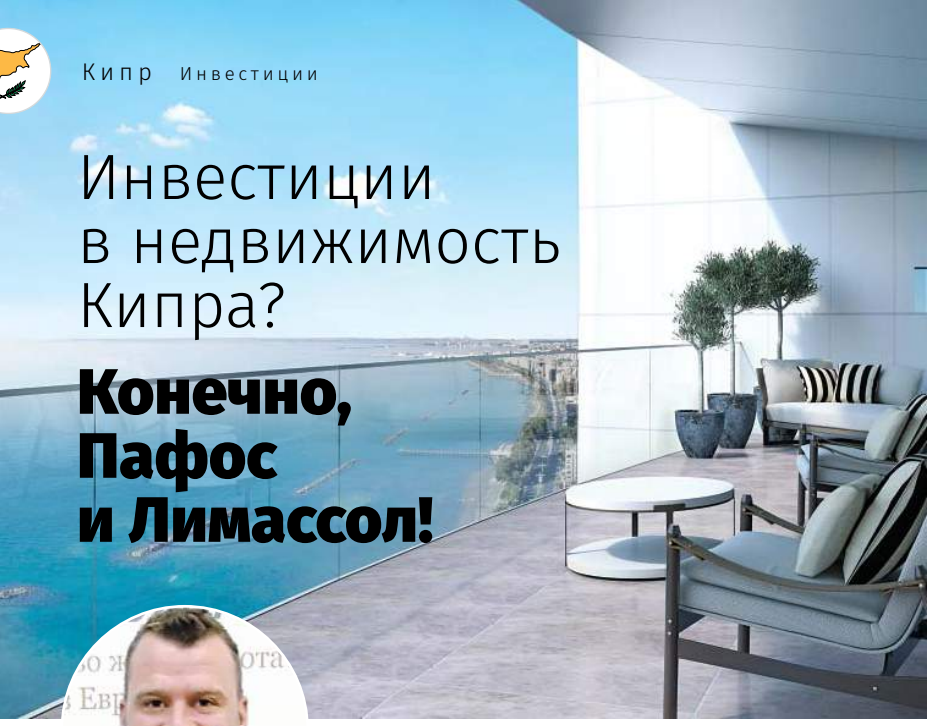
- Индивидуальный подбор объектов
- Помощь в оформлении кредита
- Проверка документации и сопровождение сделки у нотариуса
- Послепродажное управление недвижимостью
- Разработка архитектурного проекта и дизайна интерьера
- Получение лицензии и проведение ремонтных и строительных работ
- Архитектурный надзор за проведением строительства
- Оформление N.I.E.
- Оформление вида на жительство в Испании
- Юридические и налоговые консультации

Испания, Барселона, c/ Aribau 177, entresuelo 2ª, 08036, Barcelona
Тел.: +7 (925) 837 21 90, +(34) 93 179 4843, +(34) 652 856 854

Россия, Москва, Краснопресненская набережная, д. 12, 6 подъезд
Тел.: +7 (925) 837 21 90

https://tophouserealty.com

Инвестиции в недвижимость Кипра?



Конечно, Пафос и Лимассол!



В последние годы Кипр становится все более привлекательным местом для жизни, работы, ведения бизнеса и магнитом для международных инвесторов. Сами посудите – государство входит в состав ЕС и Британского Содружества, Еврозону, ВТО, член Всемирного Банка. Неплохо, правда? Прибавьте к этому выгодную систему налогообложения, возможность получить гражданство Кипра, и отпадут последние сомнения, уверен глава представительства Pafilia Property Developers Ltd **Сергей ФИЛАТОВ.**

Экономический кризис для Кипра в прошлом – по итогам 2016 года прирост ВВП составил 2,8%, а в 2017-м превысил 3%. Экономика страны вообще и рынок недвижимости в частности переживают бурный рост. С 2014 по 2017 год количество сделок только с жилой недвижимостью Лимассола выросло на 179%, в Пафосе показатели увеличились на 190%.

В 2017-м годовой рост спроса в Лимассоле составил 33%, а в Пафосе – 38%. Эти два города можно назвать флагманами кипрского рынка жилья. Именно здесь фиксируется не только самое большое число сделок по стране, но и самый значительный рост покупательского спроса. Аренда жилья также находится на подъеме. И все это благодаря выгодному географическому положению, высокой туристической востребованности и широкому выбору предложений на любой вкус и кошелек.

Пафос считается наиболее элитным курортом острова. В основном здесь проводят время состоятельные люди с семьями. И, скорее всего, их привлекает не только высококачественный сервис во всех сферах жизни и отдыха, но и отсутствие назойливого шума курортной жизни. Здесь не так много круглосуточных дискотек и парков аттракционов, как в Лимассоле, зато в тихих морских бухтах и пляжах, первоклассных ресторанах и древних памятниках культуры недостатка нет.

Лимассол практически антипод Пафоса. Носит гордое звание самого космополитичного города Кипра и его столицы развлечений. Жизнь в Лимассоле кипит круглый год. Сюда с удовольствием приезжают отдохнуть и любители потусоваться, и семьи с детьми, и респектабельные деловые люди. Развитая инфраструктура и богатый выбор развлечений позволяет каждому найти лучший для себя вариант приятно провести время. Это не только морской курорт, но и экономический и культурный центр страны.

Инвестиционной привлекательности городам-курортам добавляют и общие кипрские бонусы, такие как благоприятный налоговый климат, притягивающий на остров бизнес со всего мира, и программа экономического гражданства (при вложениях в экономику страны или недвижимость от €2 млн), а также ПМЖ, который не нужно продлевать (при вложениях в недвижимость от €300 тыс.).

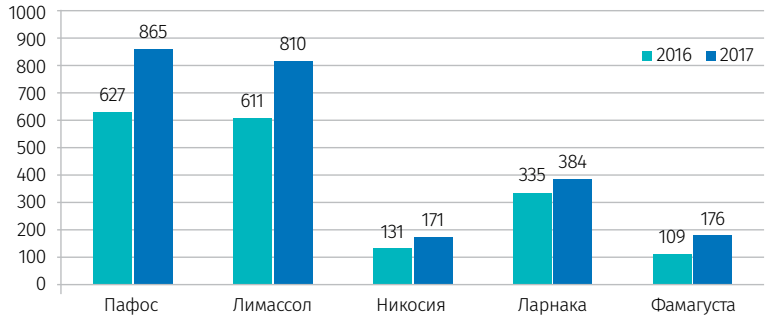
Особенности инвестирования

Недвижимость Кипра – отличный вариант для консервативного инвестора. То есть человека, который ставит во главу угла надежность вложений, а не гонится за самой высокой доходностью.

Инвестировать на острове как в жилую, так и в коммерческую недвижимость почти одинаково выгодно. Средняя прибыльность первой составляет 5-8% годовых, второй – 5,0-7,5%. Разница на уровне статистической погрешности. Аренда приносит 3-5% годовых. Поэтому выбор типа недвижимости за инвестором, но мы бы рекомендовали обратить внимание именно на жилье. Ведь в стране с развитым туристическим сектором спрос и предложение такой недвижимости заметно шире.

Например, в Лимассоле наряду с большим выбором коммерческой недвижимости и жилья среднего класса представлено множество

Количество сделок по городам



Налоговые льготы и послабления



С 1 января 2017 года отменен налог на недвижимое имущество (immovable property tax). Налог на недвижимость, уплачиваемый муниципалитетам, сохранился и рассчитывается по ценам 1980 года. Покупатели освобождены от налога на переход права собственности (property transfer fees) при покупке недвижимости с НДС. При этом сохраняется льгота в размере 50% на оплату перехода права собственности при покупке недвижимости без НДС. При покупке жилья для собственного проживания взимается льготный НДС в размере 5% от стоимости объекта.

апартаментов класса люкс. В Пафосе же много жилых домов: бунгало, вилл, резиденций и таунхаусов. Средняя стоимость квадратного метра в объектах класса люкс в Лимассоле – примерно €6 тыс. Это на 60% дороже, чем в Пафосе, что вызвано высоким спросом на покупку, аренду и дороговизной местной земли под застройку. Впрочем, элитная недвижимость широко представлена в обоих городах.

По доходности жилья Лимассол тоже обгоняет Пафос благодаря круглогодичному спросу на аренду, причем не только краткосрочную, но и долгосрочную. Недвижимость пользуется спросом среди иностранцев, в основном русскоязычных. Пафос же привлекает местных и европейских туристов, в том числе и благодаря умеренным ценам. Город особенно любим англичанами и представителями скандинавских стран. Хотя и в дорогом Лимассоле можно найти доступные варианты, например, объекты на стадии строительства. Покупая такую недвижимость, можно сэкономить до 15-18% от стоимости.

Некоторые застройщики предлагают недвижимость с чистовой отделкой и мебелью. В такое жилье удобно вкладывать с целью дальнейшего заработка на аренде. Наша компания предлагает комплексное решение – подбор недвижимости и сопровождение сделки, установку мебели, полное оборудование и обустройство квартиры для сдачи в аренду, – а также услуги управления: сдачу в аренду, уход, ремонт, ландшафтные работы и последующую перепродажу.

Недвижимость класса люкс дает доходность от 5% годовых. В добавок к этому собственникам обычно предоставляется множество привилегий и дополнительных услуг, таких как членство в гольф-клубе, 24-часовой сервис, гарантийное обслуживание недвижимости в течение нескольких лет.

Так, приобретая недвижимость на гольф-курорте Minthis, владельцы пользуются богатой инфраструктурой курорта: в их распоряжении клубный дом с рестораном, переговорным залом, магазином профессиональной экипировки; деревенская площадь с супермаркетом, ресторанами и кафе; спа и фитнес-зал с видом на горы; круглогодичное гольф-поле, которое принимает европейские чемпионаты. Инвестиции в апартаменты и виллы в подобных комплексах приносят стабильный гарантированный доход.

Pafilia

- Строительство качественной жилой недвижимости на Кипре
- Лидер по качеству инфраструктуры и управлению объектами
- Лидер рынка по объемам предоставляемых услуг
- Застройщик № 1 по количеству инвесторов, получивших гражданство Кипра



- Подбор недвижимости на первичном и вторичном рынке
- Индивидуальный дизайн домов
- Интерьерный дизайн и меблировка
- Управление недвижимостью
- Уход за недвижимостью
- Оплата счетов
- Сдача в арену
- Последующая перепродажа
- Юридические консультации и сопровождение по оформлению гражданства и постоянного вида на жительство

Офис в Москве. Бесплатные консультации по гражданству и ПМЖ, подбор недвижимости

Pafilia

123610, Москва, Краснопресненская набережная, 12, подъезд № 6, офис 1032

Т. +7 495 258 19 70 Ф. +7 495 258 19 71

www.pafilia.ru | onelimassol.ru | minthishills.ru | www.eucitizenship.ru

Большие возможности маленького эмирата

В Дубае уже вовсю идут приготовления к всемирной выставке «ЭКСПО-2020». Событие такого масштаба наверняка подстегнет местный рынок недвижимости. Еще несколько лет назад годовой рост стоимости квадратных метров в эмирате превышал 20%. Сейчас – цены стабильны. Пока на рынке затишье, расскажем, куда можно выгодно вложить средства.





Советует Елена ГАРАНИНА,
заместитель директора
ImmoTrading GmbH



Квартиры среднего класса

- Готовы к использованию / сдаче в аренду, после ремонта, полностью меблированы
- Местоположение – крупные жилые комплексы
- Количество комнат – одна, две, три или четыре спальни + мансарда
- Площадь – от 100 кв. м
- Укомплектованы техникой, посудой, постельными принадлежностями
- В комплексе – бассейн, тренажерный зал
- Близость к морю, объектам инфраструктуры

В случае с Дубаем средний класс – это от €300 тыс. Предложения по таким ценам можно найти в проектах на стадии строительства и на вторичном рынке. Последний вариант сегодня выглядит даже более привлекательно.
Недавно отремонтированные квартиры в резиденции Джумейра-Бич можно приобрести по цене от €292 тыс. и использовать как для собственного проживания, так и для самостоятельной сдачи в краткосрочную аренду сразу после покупки.
В Дубае, в отличие от многих туристических центров Европы, можно без ограничений пользоваться специализированными интернет-сервисами для сдачи жилья. И заработок от аренды не облагается никаким подоходным налогом.



Апартаменты класса люкс у моря

- Готовы к использованию / сдаче в аренду
- Местоположение – элитные жилые комплексы с видовыми квартирами
- Количество комнат – две, три, четыре спальни + подсобные помещения
- Современный дизайн, высококлассная отделка
- Нестандартная планировка, потолки высотой 3,5 метра
- Индивидуальные парковочные места
- Частный лифт на одну/несколько квартир
- В комплексе – тренажерный зал, бассейн, ресторан, салон красоты и другая инфраструктура
- Прямой доступ к пляжу

Если бюджет от €1 млн – советуем апартаменты в новых проектах на берегу моря. Такая недвижимость всегда престижна и высоко ценится за счет удачного расположения. Всегда есть спрос как на покупку, так и на аренду.
В элитной резиденции «Дубай Марина» квартиру с двумя спальнями общей площадью около 180 кв. м можно купить за €1,3 млн и быть уверенным, что вложения как минимум сохранятся. Проект фактически уникален, так как это был последний свободный участок под застройку на берегу.
Если хотите зарабатывать деньги на быстрорастущем рынке, инвестируйте в проекты на стадии застройки. Основное преимущество в том, что покупатели получают скидку 10–30%.



Эксклюзивная вилла с обслуживанием

- Готова к использованию / сдаче в аренду
- Местоположение – элитный жилой комплекс с видом
- Количество спален – шесть и более
- Эксклюзивный дизайн
- Площадь застройки – около 1000 кв. м
- Площадь участка – около 1500 кв. м
- Обслуживающий персонал
- Парковка на несколько автомобилей
- В доме – кинозал, тренажерный зал, бассейн, джакузи
- Система «умный дом»

С бюджетом от €8-10 млн – обратите внимание на эксклюзивные виллы с выходом на пляж в известных во всем мире жилых комплексах. Конечно, цены здесь самые высокие, но и условия созданы уникальные. Яркий пример – виллы на острове Палм-Джумейра. Дом площадью около 1400 кв. м обойдется в €12,5 млн. Ради сдачи в аренду его вряд ли будут покупать, хотя и это возможно. А вот для сохранения капитала и в качестве долгосрочных инвестиций – легко.



Квартиры в апарт-отеле

- Готовы для сдачи в аренду
- Местоположение – гостиница
- Количество комнат – одна спальня + кабинет
- Площадь – около 100 кв. м
- Парковка

Тем, кто хотел бы совместить возможность отдыха и получение дохода от аренды, подойдут апартаменты в гостиничном комплексе. Средняя стоимость – €500 тыс. Сдачу в аренду организует гостиница, поэтому проблем с управлением недвижимостью не возникнет.
Приобрести квартиру с одной спальней в Armani Hotel (башня Бурдж-Халифа) можно за €840 тыс. При этом доступен заработок как на долгосрочной, так и на краткосрочной аренде.

Сколько можно заработать

Елена Гаранина:
«Доход от сдачи недвижимости в аренду зависит от многих показателей, но если говорить о средних цифрах, то квартира с одной спальней принесет от €25 тыс. до €26 тыс. в год. Квартира с двумя спальнями, в зависимости от того, есть ли вид на море, принесет от €28,6 тыс. до €32 тыс. в год. Таким образом, сегодня среднегодовой доход от недвижимости в Дубае составляет от 5 до 6%.
Если же говорить о росте цен, то сейчас недвижимость не дорожает и не дешевеет. Правда, уже в скором будущем это затишье сменится новой позитивной активностью. По нашим оценкам, с середины 2018 года недвижимость Дубая снова начнет набирать вес – средняя стоимость квадратного метра будет прибавлять примерно 2-3% в год».

Emirates Hills Villa

Видовая вилла у озера








Вилла Феррари включает в себя:

- 6 спален
- 7 ванных комнат
- 5 комнат для приемов
- Кабинет
- Кинозал
- Тренажерный зал
- Комнату для курения

Вилла расположена на участке около 1600 кв. м. Общая площадь застройки составляет около 1400 кв. м. Недвижимость оснащена системой «умный дом», также имеется штат обслуживающего персонала, среди которых водители, горничные.
На территории также имеются хозяйственные постройки, гараж на пять автомобилей и бассейн. Кроме того, есть сад и собственная береговая линия.

Характеристики дома:

- Полностью отремонтирован и укомплектован мебелью и техникой
- Есть балкон/терраса, а также подвал
- Автономное водоснабжение
- Центральное кондиционирование
- Центральное отопление
- Охранная сигнализация
- Высокоскоростной доступ в интернет
- Подключение к телефонной сети
- Центральное электроснабжение

Цена по запросу

Возможна рассрочка платежа и оформление банковского кредита

Immotrading GmbH
www.immotrading.at

IMMOTRADING

Тел.:+43 664 303 4064
e-mail: elena.garanina@immotrading.at

Как зарабатывать в Польше

Проверенные стратегии для частных инвесторов во Вроцлаве



Факты о Вроцлаве

- «Город 100 мостов», самый теплый в Польше
- До Чехии – 100 км, до Германии – 150 км
- Новый аэропорт с 70+ регулярными рейсами
- Население – 650 тыс. человек, из них 120 тыс. – студенты
- Безработица – 2,5%, при среднем показателе в Польше – 6,5%, а в ЕС – 9,1%
- Средняя зарплата – $1350 в месяц (+100% за 10 лет)
- 5 млн туристов в год (+280% за 10 лет)

В 2017 году инвесторы из СНГ – неожиданно для самих себя – обратили внимание на польский город Вроцлав. Выяснилось, что доходность от сдачи в аренду здесь одна из самых высоких в Европе. По данным Deloitte, собственники недвижимости получают в среднем 7,4% годовых, в то время как в Праге – 5%, Мюнхене – 3,2%, Лондоне – 2%.

Стратегия № 1

Центр, центр и только центр

Идея

Самые ликвидные объекты – в центре Вроцлава. На них всегда сильный спрос. Здесь же и наибольший потенциал роста цен. По прогнозам, за ближайшие годы квадратный метр в центральных районах подорожает от 16 до 42%, то есть достигнет уровня 2008 года, поскольку экономика уже значительно превысила докризисные показатели развития по всем параметрам. А пока время продажи не пришло, можно получать пассивный доход от долгосрочного или посуточного найма.

Инвестиции

Чтобы инвестировать в центр, понадобится сумма от $150 тыс. для покупки одной квартиры. Что выбрать?

- Для посуточной сдачи: одно-двухкомнатные квартиры в центре и районе вокзалов (ЖД, авто и конечная остановка из аэропорта).
- Для сдачи студентам: трех-пятикомнатные квартиры в центре и километре на северо-восток, где сконцентрированы вузы.
- Для долгосрочной сдачи: одно-трехкомнатные квартиры в центре и километре на запад, где сконцентрированы офисы.

Интересен формат так называемых камениц – довоенных зданий с красивыми фасадами и высокими потолками в центре Вроцлава. Многие нуждаются в капитальном ремонте, но цена там очень привлекательная. Рано или поздно большинство исторических зданий будут реконструированы, за счет этого их стоимость вырастет.

Стоимость строительного надзора при ремонте под ключ – $15 за кв. м. Встречаются предложения девелоперов сдать квартиру с ремонтом, но без мебели, цена – от $140 за кв. м.

Доход

Покупка квартиры с ремонтом на вторичке позволит заработать на долгосрочной аренде от 6% годовых, на сдаче студентам или посуточной сдаче туристам – от 7,5% годовых.

Горизонт инвестиции – от пяти лет – обусловлен планированием налогообложения покупателя.

Стратегия № 2

Покупка – ремонт – сдача в аренду – продажа

Идея

Чтобы увеличить доход – действуйте активно, предлагайте быстрый расчет. Например, на вторичке ищите срочные продажи из-за различных

жизненных ситуаций, когда продавцу нужны деньги, а многие покупатели могут совершать сделки только в кредит, который оформляется до двух месяцев. На первичке – акции у девелоперов, часто в конце квартала, когда необходимо выполнить план продаж, или при распродаже последних квартир в уже сданном объекте. Практически всегда такие квартиры требуют ремонта.

Инвестиции

Активные действия не всегда связаны с большими расходами. Инвестировать в квартиры в спальных районах можно с бюджетом от $100 тыс.

Ориентироваться стоит исключительно на величину арендной ставки в данном месте, ликвидность недвижимости и цену продажи после ремонта. В зависимости от состояния затраты на ремонт, мебель и технику для квартир от девелопера – от $350-400 за кв. м.

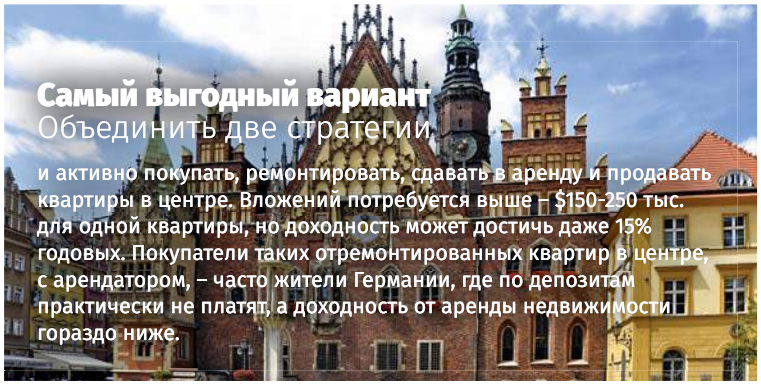
Потенциальные покупатели – это местные, которые не хотят (или не умеют) организовать ремонт и ищут для жизни все готовое либо покупают квартиру в кредит, который выдается в привязке к цене объекта (а не к стоимости будущего ремонта). Появляются покупатели с целью инвестиций, им важно приобрести не просто отремонтированную квартиру, а желательно уже с арендатором.

Доход

При этой стратегии инвесторы зарабатывают от 10% годовых.

Горизонт инвестиции: от шести месяцев для каждой квартиры или от двух лет – для первички.

Важный нюанс: для планирования налогообложения при инвестициях одновременно в несколько квартир целесообразно зарегистрировать компанию, что позволит обойти необходимость уплаты 19% налога на прибыль при владении недвижимостью менее пяти лет. Купив квартиры у девелопера и получив налоговый кредит по НДС 8%, возможно продавать квартиру через два года уже без обязательств по уплате НДС, что дает дополнительную прибыль 4% годовых. А при регистрации командитной компании еще и официально не требуется платить налог на прибыль.



Самый выгодный вариант
Объединить две стратегии

и активно покупать, ремонтировать, сдавать в аренду и продавать квартиры в центре. Вложений потребуется выше – $150-250 тыс. для одной квартиры, но доходность может достичь даже 15% годовых. Покупатели таких отремонтированных квартир в центре, с арендатором, – часто жители Германии, где по депозитам практически не платят, а доходность от аренды недвижимости гораздо ниже.



Руководитель вроцлавского агентства недвижимости Orzech Lux
Павел РУЖИЦКИЙ

– Наша компания – член DOSPON (Ассоциации посредников по недвижимости Нижней Силезии) и PFRN (Польской федерации рынка недвижимости). Как и требует законодательство, застрахованы и лицензированы.
Официально представляем почти 50 застройщиков. Являемся своего рода внешним отделом продаж для покупателей из России, Украины, Беларуси. Именно поэтому цена на квартиры такая же, как и при прямом обращении к застройщику. Более того, мы знаем, кто и когда может предоставить скидку.
Комплексно обслуживаем сделки и на вторичном рынке, имеем прямой доступ к базе 113 наших коллег по Ассоциации DOSPON. В этом случае комиссия 3% (в том числе 23% НДС, при оплате с фирмы возможно зачесть с обязательствами, что актуально при покупке коммерческой недвижимости).
Если цените свое время и ожидаете предложений от нас, присылайте на почту biuro@orzech-lux.pl свои вопросы и пожелания, а мы будем раз в неделю рекомендовать вам несколько объектов.
В сложных проектах (комплексная реконструкция или постройка зданий) мы готовы не просто управлять всеми процессами, но и практикуем совместное инвестирование, например, вкладываем 5-10% от стоимости объекта.

ул. Олавская, 9/5, 50-123 Вроцлав, Польша
E-mail: **biuro@orzech-lux.pl**

Тел. (Viber, WhatsApp, Telegram): **+48 731 577 058, +48 604 337 154**

Больше о нас и полезная информация о рынке недвижимости Вроцлава
Facebook.com/WROCLAN

Главные вопросы иностранного инвестора в Нью-Йорке





Лучшие города для инвестиций в недвижимость, самые «горячие» рынки для международных покупателей, наиболее конкурентоспособные и перспективные мегаполисы... Нью-Йорк всегда занимает первые места в глобальных рейтингах. Сюда стекается капитал со всего мира – от Австралии до России, от Бразилии до Китая. Город на Гудзоне радушно принимает всех инвесторов – и всех заставляет действовать по своим правилам. Каким? Рассказывает **лицензированный риэлтор Ирина БАЛУЕВА**, представитель The Serhant Team, Nest Seekers International.



Недвижимость Нью-Йорка – стабильная и безопасная инвестиция. Это общепризнанный факт. Недавний отчет Knight Frank Wealth 2017, основываясь на таких факторах, как экономическая среда, политический климат и качество жизни, признает Нью-Йорк одним из лучших рынков недвижимости в мире.

В рейтинге городов с самой дорогой недвижимостью Нью-Йорк стоит на шестом месте после Лондона, Парижа и Гонконга. Город привлекает инвесторов со всего мира.

За последние несколько лет иностранные инвестиции в американскую недвижимость, в частности в недвижимость Нью-Йорка, значительно возросли. Ожидается, что эта тенденция сохранится.

Как иностранные инвесторы зарабатывают на недвижимости Нью-Йорка?

В зависимости от целей – сохранить капитал, получая пассивный доход, или максимально его увеличить в короткие сроки – выбирается стратегия.

Если вашей главной задачей является сохранение капитала, то лучший выбор – это недвижимость **рядом с Центральным парком**. Иностранные инвесторы вкладывают в такие квартиры миллионы долларов не для собственного проживания и даже не для сдачи в аренду, а просто ради сбережения средств.

Если же вы хотите максимально приумножить активы, ищите **развивающиеся районы**, где улучшается качество жизни и быстро повышаются цены на недвижимость. Например, если вы сейчас купите недвижимость в Гарлеме или Ист-Виллидж, то через пять лет удвоите свои инвестиции. В Бруклине в определенных районах – утроите.

Является ли Бруклин лучшим местом для сохранения капитала? Я еще не знаю. Но знаю точно, что Центральный парк никуда не денется и всегда найдутся люди, готовые заплатить вам премиальную цену за видовую квартиру.





Дом на две семьи в Бруклине до и после ремонта

Также в Нью-Йорке можно инвестировать в небольшие **дома на две-четыре-шесть семей**. Большинство из них строились давно и нуждаются в ремонте. Стратегия следующая: ищем недооцененный объект, ремонтируем, продаем с выгодой или сдаем в аренду. Мы этим успешно занимается на протяжении последних десяти лет.

Например, в 2016 году мы купили дом на две семьи в Бруклине за $900 тыс. Вложили $350 тыс. в ремонт. Спустя 11 месяцев (в ноябре 2017 года) выставили на продажу, и буквально за день до Нового года мы подписали контракт на $1,82 млн.

Кстати, покупатель, который приобрел наш дом, – инвестор. У него нет времени на ремонт, поэтому он купил отреставрированный объект и доверил нашей команде управление недвижимостью.

Еще один очень интересный вариант инвестиций – **покупка новостройки на начальной стадии**. Строительство многоквартирных домов в Нью-Йорке длится около двух лет, и застройщики стремятся продать определенную часть квартир еще на начальных этапах строительства для обеспечения необходимого финансирования. Соответственно, покупатели могут рассчитывать на особенно привлекательные ценовые условия. После сдачи в эксплуатацию цены повышаются на 20-40%. Это прибыльный бизнес, но надо учитывать риски – внимательно проверять застройщика и читать условия, написанные мелким шрифтом.

Также в Нью-Йорке можно приобрести **квартиру, уже сданную в аренду**. Это удобно, потому что позволяет оценить денежный поток и сразу же получать пассивный доход. Но в этом случае крайне важно детально изучить условия договора с арендатором. Убедитесь, что он платит адекватную цену.

На вторичном рынке часто встречаются квартиры со стабилизированной и контролируемой арендой. Для инвестора это значит, что государство ограничивает процент, на который вы сможете увеличить арендную плату.

Одна моя знакомая снимает трехкомнатную квартиру со стабилизированной рентой в Бруклине за $1100. При этом ее соседи по лестничной площадке платят за такие же квартиры $2750 в месяц.

Контролируемая аренда – это вообще пожизненный золотой билет! Таких объектов мало, меньше 2%. Но условия для арендаторов там фантастические. Приведу пример: 80-летний дедушка по имени Арнольд снимает квартиру на 110 кв. м в самом сердце Манхеттена за $331. Рыночная стоимость аренды подобной квартиры в этом районе уже около $7000 в месяц. И, как дедушка Арнольд сказал журналистам, он не планирует умирать, потому что у него есть квартира с контролируемой арендой.

Какой суммой надо располагать, чтобы инвестировать в Нью-Йорке?

Стоимость недвижимости в Нью-Йорке, которая будет приносить стабильный доход от аренды, начинается от $500 тыс.

Как можно оформить недвижимость в собственность?

Стать собственником квартиры или дома в Нью-Йорке может как частное, так и юридическое лицо, учредить которое можно всего за один день. Также владеть недвижимостью может доверительный траст. В этом случае соблюдается полная конфиденциальность ваших инвестиций.



Если недвижимость оформлена на юридическое лицо, возникают немалые налоговые льготы и возможность списать многие расходы, связанные с владением (налог на недвижимость, расходы на обслуживание, на ремонтные работы, на страховку, на проценты по ипотеке). Также можно списывать определенную сумму за амортизацию.

Таким образом правительство создает условия для привлечения денег из-за рубежа и открытия иностранцами бизнеса на территории США.

Какие у меня будут расходы как у владельца недвижимости в Нью-Йорке?

Как владельцу объекта недвижимости в США вам придется платить налоги на недвижимость, коммунальные платежи и общие сборы.

В случае когда здание целиком принадлежит одному владельцу, общих сборов платить не надо, так как в таких домах нет мест общего пользования.

В случае с новостройками брокеры имеют возможность найти варианты с освобождением от налогов (tax abatement) на 15-20 лет.

Дает ли покупка недвижимости в США право получить вид на жительство или гражданство?

Покупка недвижимости не предоставляет иностранцу право на получение green card. Но существуют программы по привлечению инвестиций в экономику США, по условиям которых можно вложить деньги в новый или уже работающий бизнес, создать рабочие места и получить визу EB-5 или L1 и, в последующем, green card.

Например, проект Hudson Yards – новое сердце Нью-Йорка. Огромный комплекс будет включать в себя 1,6 млн кв. м коммерческого и жилого пространства, современные офисные башни, более 100 магазинов,

Проект Hudson Yards – новое сердце Нью-Йорка



в том числе первый нью-йоркский Neiman Marcus, коллекцию ресторанов от шеф-повара Томаса Келлера, художественный центр, общеобразовательную школу, роскошный отель на 200 номеров, 1900 парковочных мест... и 4000 резиденций для аренды и продажи.

Для получения green card необходимо инвестировать в Hudson Yards от $500 тыс. Эти деньги будут полностью возвращены вам с дополнительной выплатой 0,5% годовых через три-пять лет после старта участия в проекте.

Можно ли взять кредит на покупку недвижимости в Нью-Йорке, не являясь резидентом или гражданином США?

Конечно. Финансирование – ключевой инструмент успешного инвестирования. С его помощью можно значительно увеличить доходность собственных средств.

Допустим, инвестор вкладывает $1 млн в покупку квартиры и получает прибыль от аренды одного объекта. Если же он возьмет в банке еще 50% этой суммы, то сможет, вложив те же деньги, иметь доход уже с двух квартир.

Кредитование также позволяет инвесторам использовать налоговые льготы – все проценты по ипотечным кредитам вычитаются в случае аренды недвижимости.

Мы работаем с несколькими банками, успешно финансирующими иностранных покупателей. Типичные условия получения кредита для нерезидента США сейчас такие:

- Ипотечные ставки – от 4%.
- Минимальный первоначальный платеж – 40%.
- Потребуются следующие документы: паспорт, виза или гринкарта, информация о кредитоспособности, подтверждение наличия достаточных средств для закрытия сделки.

Но не стоит забывать, что, привлекая заемные средства, вы увеличиваете расходы на сделку. В Нью-Йорке действует ипотечный налог – 2% от суммы кредита.

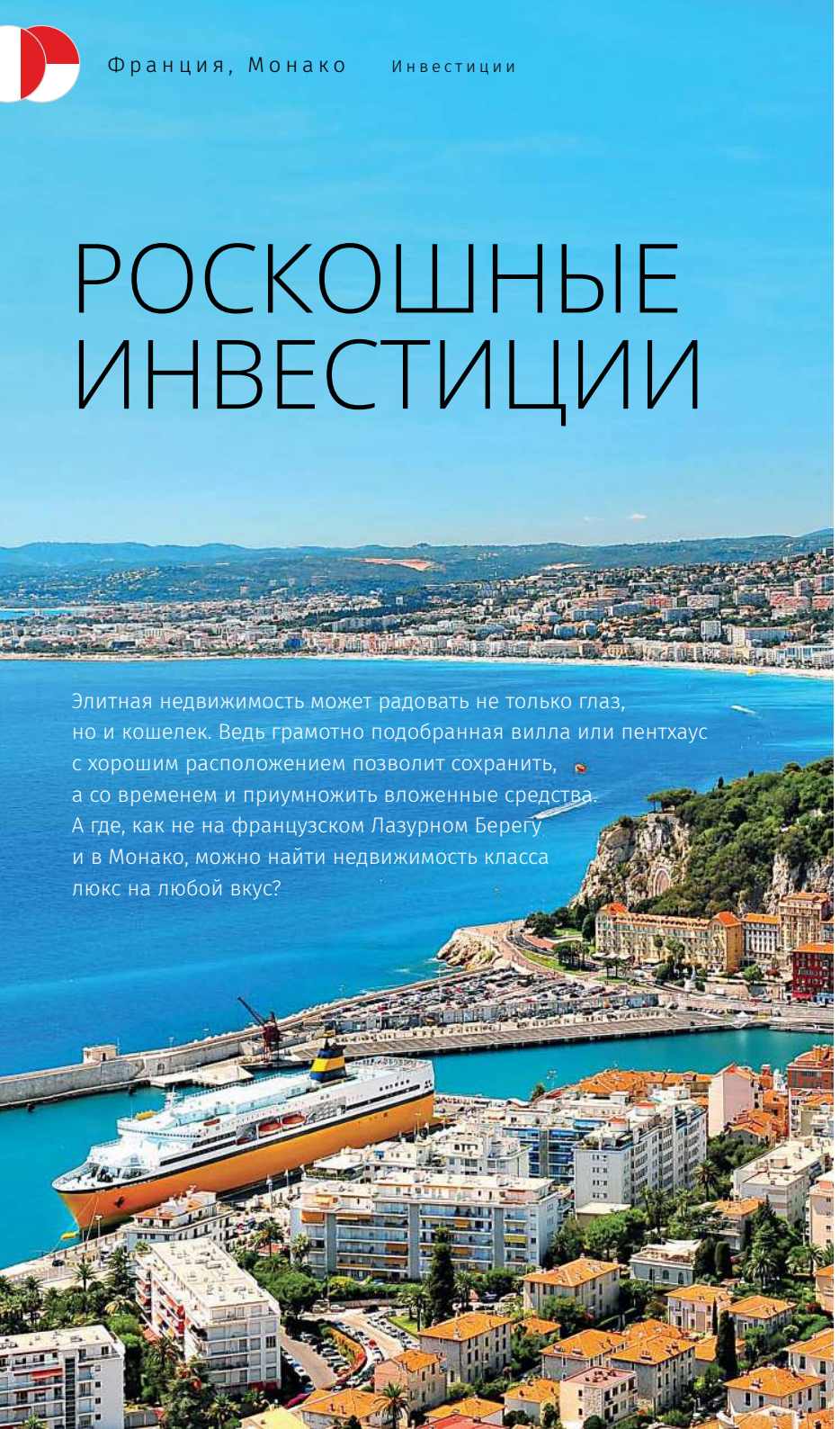
Какие дополнительные расходы будут у покупателя недвижимость в Нью-Йорке?

Затраты покупателя в Нью-Йорке могут достигать 1-6% от стоимости объекта. Они включают в себя налоги на недвижимость (федеральные, налоги штата и налоги города), титульное страхование и услуги адвоката. Эти расходы должны быть оплачены до или в момент закрытия сделки. Комиссию брокера в сделках купли-продажи всегда платит продавец недвижимости.

Как изменятся цены на недвижимость Нью-Йорка в ближайшие десять лет?

Никто не может с точностью предсказать будущее. Но если мы посмотрим график цен на недвижимость в Нью-Йорке за последние 100 лет, то увидим, что они становятся выше и выше каждое десятилетие.

РОСКОШНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ



Элитная недвижимость может радовать не только глаз, но и кошелек. Ведь грамотно подобранная вилла или пентхаус с хорошим расположением позволит сохранить, а со временем и приумножить вложенные средства. А где, как не на французском Лазурном Берегу и в Монако, можно найти недвижимость класса люкс на любой вкус?



Директор компании Property ServiceAzur
Александр МАЦУЛЕВИЧ

– Покупая квартиру или виллу на Лазурном Берегу, вы не только приобретаете кусочек французского стиля и шарма, но и удачно вкладываете деньги, получаете возможность иметь стабильный доход от сдачи жилья в аренду.

Франция

Владение недвижимостью в одной из самых красивых и романтичных стран мира уже само по себе приятно. А стабильная политическая и экономическая обстановка в стране, устойчивый рынок, который в годы кризиса еще раз подтвердил свою высокую репутацию, только добавляют инвестиционной привлекательности. Неслучайно Лазурный Берег на протяжении многих лет остается одним из самых популярных направлений для покупки элитной недвижимости среди международных инвесторов. Только в 2017 году здесь было продано 14 440 новых квартир.

По оценкам аналитиков, недвижимость юга Франции в ближайшие годы будет только дорожать. Уже сейчас наблюдается тенденция к росту. За последний год цены на квартиры выросли на 4,2%, на виллы – на 2,9%. И все это благодаря увеличению спроса. По итогам 2017 года количество сделок выросло на 17%.

Самыми дорогими и наиболее ликвидными, вне зависимости от населенных пунктов, остаются объекты, расположенные на первой и второй линиях средиземноморского побережья, а также на многочисленных холмах, с которых открывается живописный вид на окрестности.

Конечно, цена зависит от многих факторов, среди которых не только близость к морю, но и расположение, площадь и эксклюзивность самого объекта, размер участка и, конечно, город, в котором находится недвижимость. Наиболее дорогими остаются предложения в городах Кап-Ферра, Кап-д'Ай, Кап-Мартен, Кап-Антиб, Эз, Вильфранш-сюр-Мер.

Цены на элитную недвижимость Лазурного Берега начинаются от €1,5 млн и доходят до нескольких сотен миллионов. Предложения за сто миллионов уже не такая и редкость. А совсем недавно бывшее имение короля Бельгии на Кап-Ферра было выставлено на продажу за €350 млн. На сегодняшний день это один из самых дорогих объектов в мире. По данным местной газеты Nice Matin, начальная цена составляла €1 млрд.

Еще одно важное инвестиционное преимущество Франции – гарантия защиты частной собственности и прав владельцев, которые распространяются и на иностранцев. Ситуация, когда перед вашими окнами появляется новый дом, который закрывает вид или ухудшает его качество, во Франции просто невозможна. Действующее законодательство гарантирует владельцу недвижимости ее сохранность и целостность.

Инвестиции

Основной критерий при выборе любой недвижимости – ликвидность. То есть возможность быстро продать и при этом как минимум вернуть вложенные средства, а в идеале – заработать на перепродаже максимальную сумму. Элитная недвижимость – не исключение. Рынок Лазурного Берега обширен и очень динамичен, поэтому к выбору объекта для покупки нужно подходить весьма серьезно.

Жилье на местных престижных курортах всегда пользуется спросом. Но в любые времена есть свои лидеры. За последние 15-20 лет произошли некоторые изменения в предпочтениях международных покупателей. Если в конце 1990-х – начале 2000-х пользовалась особой популярностью недвижимость в Сен-Тропе, Ницце и на набережной Круазет в Каннах, то в последние 10 лет идет миграция в сторону Монако. Так, очень популярными стали города Вильфранш, Кап-д'Ай, Больё. А Кап-Антиб и Кап-Ферра – яркие примеры стабильности. Они, как и прежде, пользуются высоким спросом среди русскоязычных покупателей.

Близость к морю и шаговая доступность пляжа, живописный вид и благонадежное соседство – главные требования, соблюдение которых обеспечат высокую востребованность недвижимости и ее быструю продажу по выгодной цене. Более 50% сделок проходит с недвижимостью на первой линии вдоль всего побережья, около 30% – видовые объекты на холмах в Каннах (Суперканны и Калифорния), Ницце (Монт-Борон), Вильфранше, Эзе, и оставшиеся 20% – имения в горном и лесном массивах.

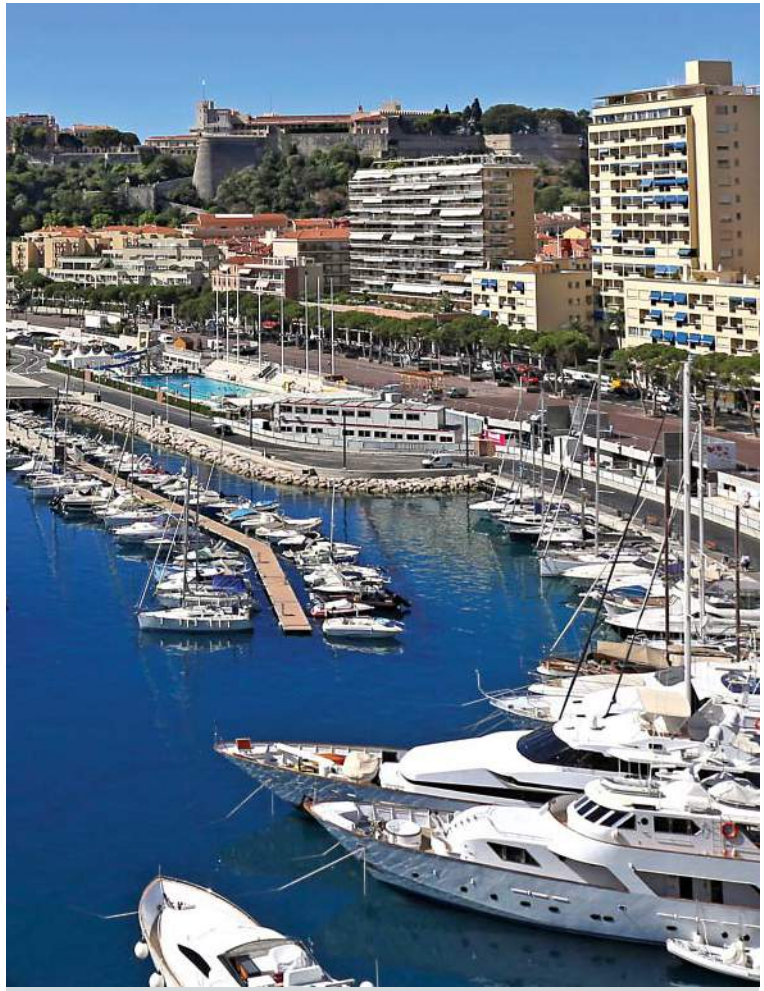
Не последнюю роль в инвестиционной привлекательности жилья играет большой спрос на аренду. За счет стабильно высокого турпотока виллу или квартиру можно выгодно сдавать внаем, причем круглый год. Аренда на длительный срок всегда остается востребованной.

Сдерживающие факторы

- **Особо не поторгуешься**
  Лазурный Берег привлекает большое количество иностранцев: скандинавов, швейцарцев, англичан, итальянцев... Международный капитал непрерывно течет в регион. Поэтому типичный продавец элитной недвижимости на Лазурном Берегу не склонен уступать и давать значительные скидки.

- **Налоги бьют по кошельку**
  Одно из главных огорчений, с которым сталкиваются владельцы недвижимости во Франции, – налог на богатство, налог на прирост капитала и налог на наследство. Хотя послабления уже начались. Новым кабинетом министров проведены изменения налога на богатство. С 2018 года он распространяется только на недвижимость. Движимые активы полностью от него освобождены. Налог на богатство ISF был переименован в IFI.

  К тому же благодаря некоторым видам регистрации недвижимости и использованию различных кредитных инструментов налоговые затраты можно сократить и даже вовсе свести к нулю. Чтобы добиться подобных результатов, необходимо изучить семейный состав покупателя и его финансовые возможности.



IFI (налог на дорогую недвижимость)

ежегодный налог, который взимается только в том случае, если чистая стоимость недвижимости во Франции на 1 января налогооблагаемого года равна или превышает €1,3 млн. Ставка – от 0,5 до 1,5% по прогрессивной шкале.

Налог на проживание (taxe d'habitation)

выплачивают все владельцы жилья во Франции. Величина налога зависит от кадастровой стоимости аренды помещения и его типа. Например, если речь идет об апартаментах 60–80 кв. м в Ницце, сумма составит около €700 в год. Вилла 250 кв. м в Каннах – около €3000 в год.



Руководитель отдела продаж компании Property ServiceAzur **Дмитрий РЕБРОВ**

– Жить в Монако – большая привилегия. Роскошная жизнь в непосредственном соседстве с высшим обществом, шикарные рестораны и казино, разнообразие и богатство культурной жизни, великолепие парков и садов создают все условия для привлечения на рынок недвижимости Монако иностранных инвестиций. Спрос неуклонно растет.

Монако

В Монако ежегодно совершают более 550 сделок купли-продажи недвижимости. Напомним, площадь этого миниатюрного государства – 202 га, а население – менее 40 тысяч человек. Такая активность возможна только благодаря высокому интересу со стороны иностранцев, который еще и стабильно растет. В результате объем инвестиций за пять лет (2011–2016) увеличился почти в два раза, до €1,344 млрд.

Местный рынок невелик, но насыщен разнообразными предложениями класса люкс, которые постоянно растут в цене. За десять лет, начиная с 2006 года, квадратный метр в Монако подорожал на 165%. По итогам 2016 года средняя стоимость «квадрата» перешагнула за €40 тыс.

Спрос на аренду в княжестве продолжает расти. Этому способствует отсутствие налога на прибыль с продажи и аренды, а также возможность оформить местный ВНЖ для постоянных арендаторов или владельцев жилья. Конечно, для получения документа понадобится доказать еще и свою благонадежность и финансовую состоятельность.

Инвестиции

Княжество разделено на семь районов: Монте-Карло (самый большой по площади), Фонвьей, Ла-Кондамин, Жардин-Экзотик, Ларвотто, Ла-Рус и Монегетти.

Наибольшей популярностью пользуется жилая недвижимость в золотом квадрате Монте-Карло и в восточной части княжества. Благодаря развитой инфраструктуре, живописным садовым и парковым зонам, отсутствию строек, а также собственной марине с новым променадом и большим количеством ресторанов набирает популярность район Фонвьей.

Тем не менее самые востребованные объекты расположены в пешей доступности от площади казино и знаменитого на весь мир Hôtel de Paris. Квартиры с видом на порт с новым яхт-клубом и дворец принца, а также на море и улицы, на которых проводится гонка «Формулы-1», – самые дорогие.

Благодаря проекту грандиозного строительства нового насыпного квартала Портье на рынке недвижимости Монако появилась новая точка инвестиционного притяжения. Согласно планам, площадь государства будет увеличена более чем на 6 гектаров.



Преимущества приобретения недвижимости в Монако

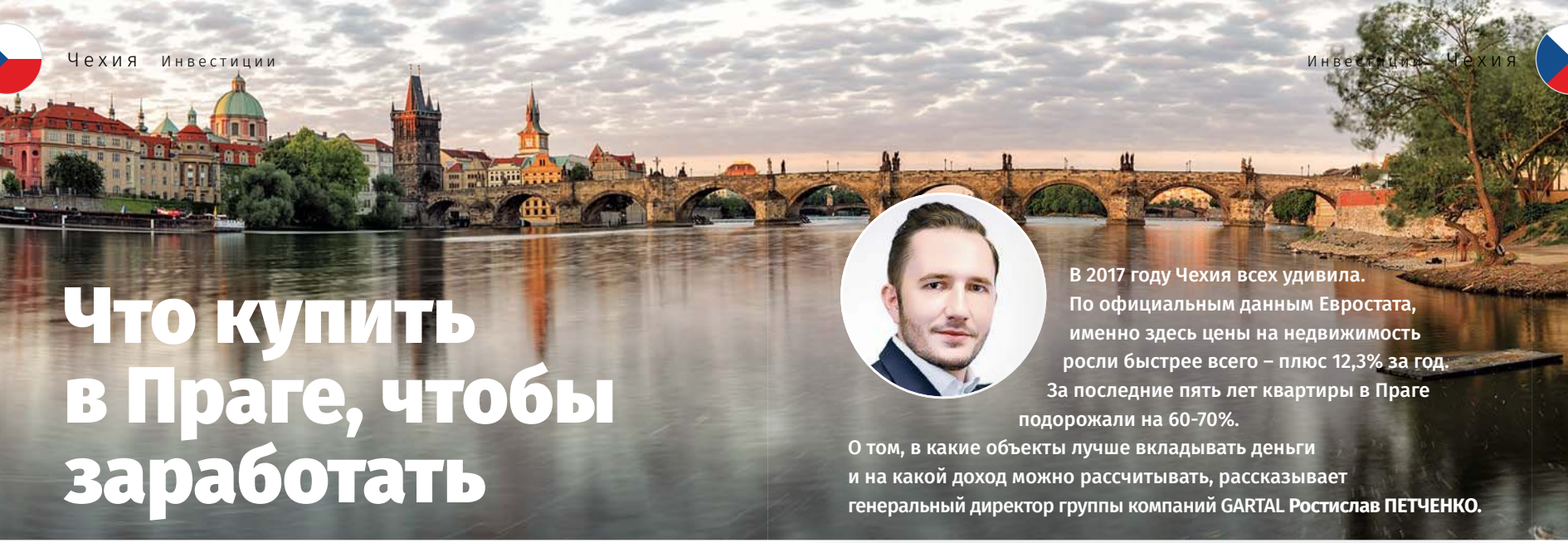
- Стабильная экономическая и политическая ситуация
- Хороший инвестиционный климат
- Безопасность приобретения недвижимости
- Отсутствие ежегодного налога на недвижимость, налога на проживание, подоходного налога, налога на прирост капитала и налога на богатство

В рамках проекта на отвоеванной у моря территории построят «экоквартал» площадью 60 тыс. кв. м, который будет включать в себя жилые дома и офисы, парковку на 480 мест, внутренний порт, парк и набережную.

Проект также позволит увеличить территорию главного культурно-выставочного центра княжества – Гримальди-форума. Сдача первой очереди жилья планируется на 2022 год. На острове появятся и инвестиционно привлекательные коммерческие площади: новые офисы, торговые галереи и рестораны.

Сдерживающие факторы

- **Высокий порог входа**
  Недвижимость в Монако намного дороже французской и доступна только для очень состоятельных людей. В 2018 году средняя стоимость квадратного метра – более €50 тыс. А ценник от €100 тыс. за квадратный метр уже не редкость. Рынок недвижимости Монако – самый дорогой в мире.
- **Высокие банковские требования**
  Наличие активов и средств не является гарантией того, что вы сможете стать клиентом одного из банков Монако. Местные банкиры предпочитают клиентов с действительно высоким потенциалом. Так, для открытия счета понадобится не менее €500 тыс., а если вы захотите получить кредит на покупку недвижимости, банк потребует отдать в управление как минимум половину суммы от стоимости покупки в обеспечение кредита.



Что купить в Праге, чтобы заработать

В 2017 году Чехия всех удивила. По официальным данным Евростата, именно здесь цены на недвижимость росли быстрее всего – плюс 12,3% за год. За последние пять лет квартиры в Праге подорожали на 60-70%. О том, в какие объекты лучше вкладывать деньги и на какой доход можно рассчитывать, рассказывает генеральный директор группы компаний GARTAL Ростислав ПЕТЧЕНКО.

Вариант № 1. Объект на стадии строительства

Инвесторы чаще всего выбирают малометражные квартиры – студии около 30 кв. м (от €100 тыс.) и микростудии по 20-25 кв. м (от €60 тыс.). При этом если покупаешь объект на начальной стадии строительства, достаточно вложить до 20% от стоимости, остаток – после сдачи дома в эксплуатацию. Как правило, стройка длится год-полтора.

Преимущества таких объектов очевидны. Во-первых, цены ниже, чем у готового жилья. Некоторые застройщики предлагают «вкусные» акции для первых покупателей – даже за €50 тыс. можно найти квартиру. Во-вторых, маленький первоначальный взнос и несколько этапов оплаты. В-третьих, возможность выбрать лучшую планировку, расположение, этаж, варианты отделки и дополнительные удобства (парковка или подвал).

И, пожалуй, самое главное – можно зарабатывать на перепродаже. Инвесторы берут объект «на котловане» и продают до сдачи в эксплуатацию, получая на этом до 100% от суммы первоначального взноса. Или можно дождаться, пока дом достроят, и сдать квартиру в аренду. Благодаря низкой цене покупки рентабельность будет выше.

Вариант № 2. Готовая квартира в новостройке

Готовая квартира площадью около 30 квадратов будет стоить от €120 тыс., микростудия (20-25 кв. м) – от €90 тыс. Внести нужно всю сумму сразу, включая дополнительные расходы на оформление сделки. Если средств не хватает, можно воспользоваться ипотекой.

Главный плюс этого варианта – никаких рисков, что застройщик задержит сдачу проекта. Вы можете лично осмотреть объект и стандарты строительства, сразу же найти арендатора и начать получать прибыль.

На мой взгляд, новостройки выигрывают у вторички. Около десяти лет им не требуется ремонт, используются новейшие стандарты строительства, есть парковки, балконы, у квартир хорошие планировки (без скошенных потолков и треугольных комнат). Дома оснащены безбарьерным входом, что удобно для инвалидов и матерей с детьми, которые в старых панельных домах вынуждены затаскивать коляски по лестнице. Коммунальные платежи ниже, чем в старых домах, опять же из-за стандартов строительства. А арендные ставки, напротив, заметно выше. Безусловно, не последнюю роль играет престиж – в дальнейшем их будет проще продать.

Вариант № 3. Вторичное жилье в центре города

На вторичном рынке для инвестиций лучше всего подходят небольшие квартиры в красивых исторических домах в центре города. Таких объектов очень мало, а с хорошим ремонтом – еще меньше. Стартовая цена на них – от €120 тыс. за 30-метровую квартиру.

Надо быть готовым к тому, что практически любой объект потребует дополнительных вложений – как минимум на косметический, а часто и на капитальный ремонт. Снаружи дом может быть очень красивым, а внутри – старые сети, забитые трубы, испорченная проводка. Из-за устаревших коммуникаций коммунальные платежи в старом фонде всегда выше. К тому же здания, как правило, находятся под охраной, и вам будет очень сложно получить разрешение на перепланировку, смену фасада или замену окон.

Зато туристы чаще всего останавливаются именно в центре. Для посуточной аренды – а она куда прибыльнее – они лучше всего подходят. Но даже если вы будете сдавать жилье на долгий срок, то благодаря его расположению в центральных районах Праги сможете прибавить к арендной ставке 20-30%.



Генеральный директор группы компаний GARTAL
Ростислав ПЕТЧЕНКО

• Если вам не хватает средств на покупку выбранной квартиры, подумайте об ипотеке. У нас сейчас очень низкие ставки по кредитам. Даже иностранцам, которые не имеют доходов в Чехии, выдают займы под 2,99% годовых. Минимальный объем собственного капитала – 40% от цены недвижимости. Гасить этот кредит вы сможете из поступающих арендных платежей – это популярная в Чехии схема.

• Смело рассчитывайте на рентабельность от сдачи квартиры в Праге в аренду – 4-6% от цены недвижимости в год. Конечно, в каждом типе объектов есть свои нюансы. Но в среднем небольшие квартиры в столице сдаются за €450-650 в месяц, из них €2-3 на квадратный метр уходит на оплату коммунальных услуг. Посуточная сдача увеличит доход в полтора-два раза.

• Для заработка на сдаче жилья туристам покупать недвижимость в центре не обязательно. В Праге квартиры на несколько суток часто снимают и в спальных районах, особенно около аэропорта.

• Минимально необходимое обустройство новой квартиры для аренды (кухня, ванная со стиральной машиной) будет стоить вам от €2,5 тыс.; полностью, но скромно меблировать малометражку можно уже за €4-5 тыс. Это увеличивает стоимость аренды на 15%. Конечно, чем лучше вы обставите жилье, тем выше будет его цена.

• Сдача недвижимости через управляющую компанию стоит в среднем 10% от цены аренды. Это экономит время и особенно удобно для людей, которые не говорят на чешском языке или живут за границей. Управляющая компания берет объект в обслуживание (поиск жильцов, заселение-выселение, пролонгация договоров), решает все проблемы с арендаторами (бытовые, технические, юридические), представляет интересы собственника перед поставщиками коммунальных услуг, контролирующими организациями. Я всегда говорю, что единственная забота человека, который сдал квартиру в управление, – это смотреть раз в месяц на свой банковский счет, больше его ничего не должно касаться.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС BUDĚJOVICKÁ

Закрытая резиденция с парковой территорией.
Три здания, 51 апартамент.
Три минуты от станции метро Kačerov, Прага 4.







ЦЕНЫ **от €53 636**

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС VILADŮM TUCHOMĚŘICE

Находится в живописном районе недалеко от пражского аэропорта. Квартиры на нижнем этаже имеют собственные мини-сады, на верхних этажах – балконы.







ЦЕНЫ **от €75 396**

...И ЕЩЕ ТЫСЯЧИ ОБЪЕКТОВ ЧЕШСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НАШЕЙ БАЗЕ

Группа компаний GARTAL основана в 2002 году. Как застройщик мы не берем комиссию с покупателей наших объектов. Среди них наверняка найдется тот, который создан специально для вас. И по очень приятной цене! Мы помогаем нашим клиентам с оформлением ипотеки, управлением недвижимостью, консультируем по вопросам иммиграции и ведения бизнеса в Чехии. В 2008 году компания получила сертификат ISO 9001:2001. Также GARTAL – постоянный участник выставок по зарубежной недвижимости в Москве. Ждем вас на наших стендах, и, конечно, пишите, звоните – будем рады ответить на ваши вопросы и подобрать лучшие объекты в Чехии.

+7 (495) 989-68-05
(+420) 246 031 365

www.gartal.ru
info@gartal.ru

Офис в Праге: KEYSTONE Office Building,
Pobřežní 667/78, 186 00 Praha 8 – Karlín

PRIAN RU

Дорогие друзья!

На предыдущих страницах мы представляли наших друзей и партнеров, разные страны и их возможности. На последней разрешите несколько слов о нас. О том, что мы делаем и что для нас важно.

Итак, Prian.ru – крупнейший русскоязычный портал о зарубежной недвижимости. Нам 11 лет.

Кроме работы в Интернете и выпуска этого ГИДа мы

Проводим **онлайн-вебинары** с ведущими профессионалами рынка

Организуем **семинары на ведущих тематических выставках**

Делаем **видеопроекты, снимаем сюжеты** о недвижимости за рубежом

Пишем **актуальные статьи и новости о недвижимости** в формате 24/7

Готовим **аналитические материалы** о зарубежных рынках

Ведем живые группы во всех крупнейших соцсетях – у нас около 40 000 подписчиков

Предлагаем компаниям наш **уникальный опыт и возможности по выходу на русскоязычные рынки**

Более 20 000 посетителей в день пользуются услугами **Prian.ru**, и мы им очень признательны

Но, конечно, главное – мы стараемся помочь покупателям и продавцам недвижимости найти друг друга

Если вас заинтересовала та или иная сторона нашей деятельности – обращайтесь.

НАШИ КОНТАКТЫ

196105, Санкт-Петербург, пр. Юрия Гагарина, д. 1, офис 621
Тел. +7 (812) 320-80-59
E-mail: adv@prian.ru, info@prian.ru

PRIAN RU



СПРАВОЧНИК ПОКУПАТЕЛЯ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Узнай. Оцени. Действуй.



2018
Санкт-Петербург

PRIAN RU