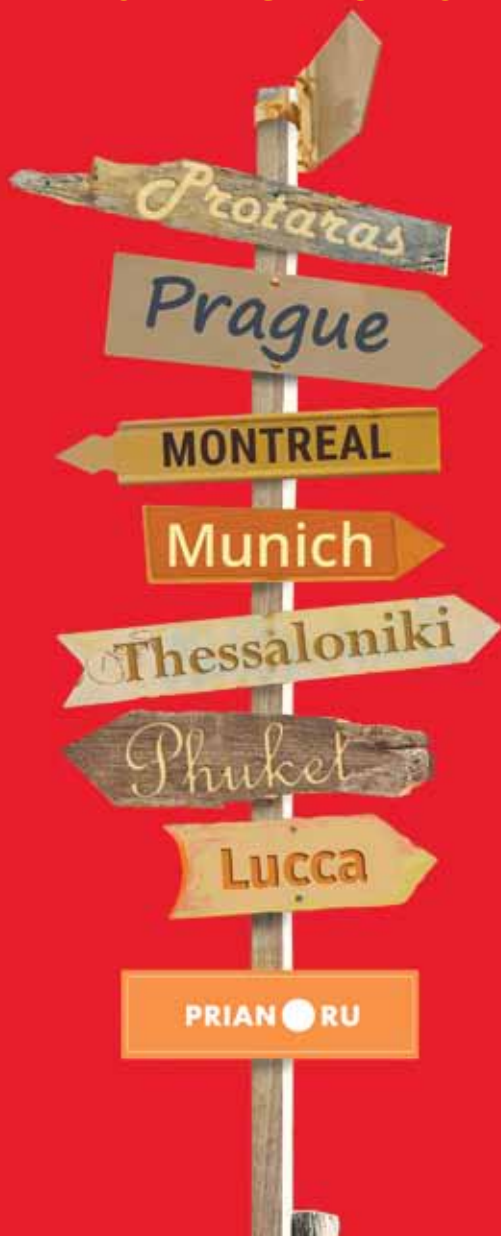
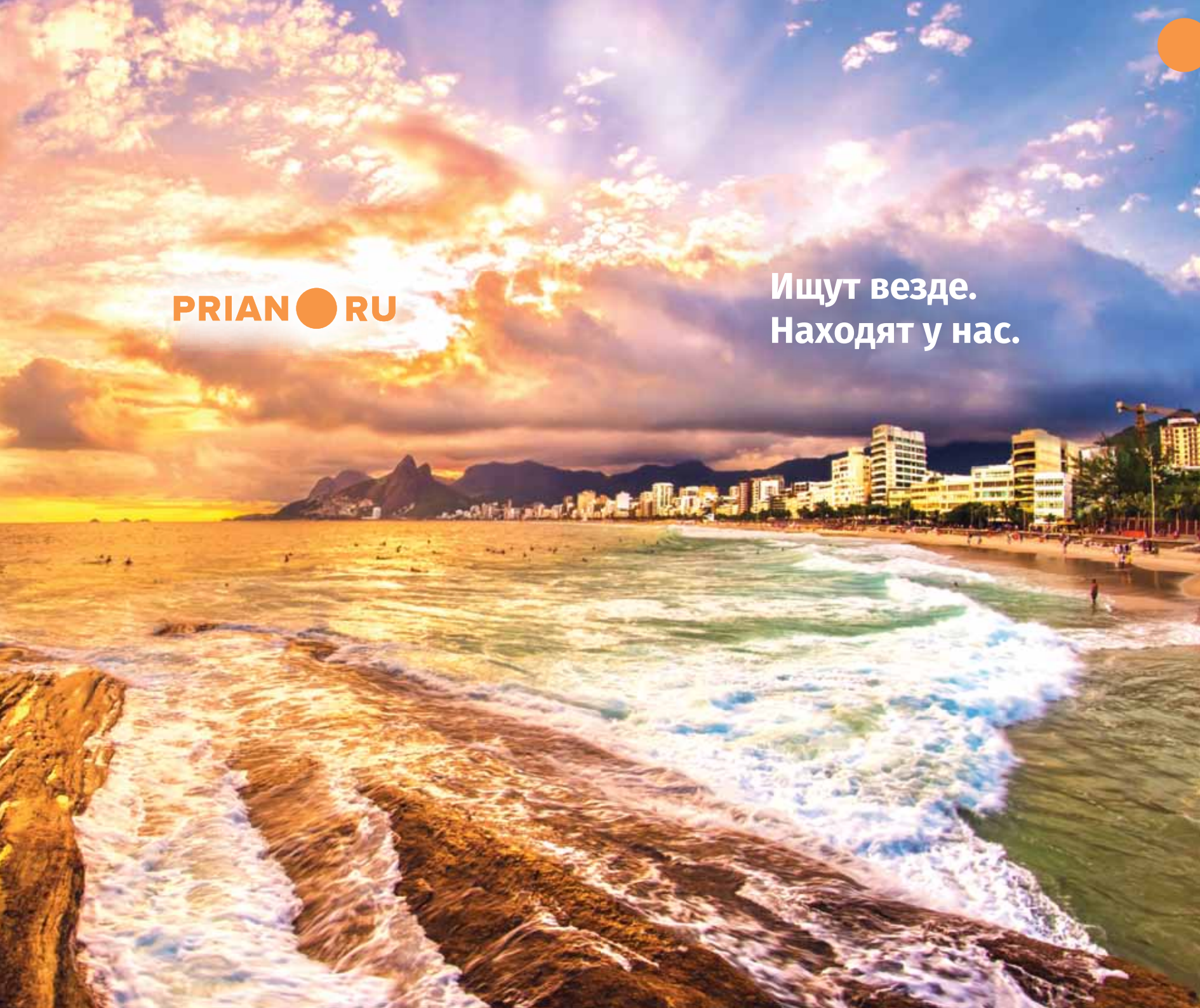


ГИД

2019

на жительство





PRIAN  **RU**

**Ищут везде.
Находят у нас.**



- ✓ БОЛЕЕ 30 000 ПРЕДЛОЖЕНИЙ
ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ
- ✓ ОРГАНИЗАЦИЯ ТУРОВ ЗА НЕДВИЖИМОСТЬЮ
- ✓ ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО ГРЕЦИИ
- ✓ ГРАЖДАНСТВО КИПРА
- ✓ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ
- ✓ ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО
- ✓ ПОСЛЕПРОДАЖНЫЕ УСЛУГИ

МЫ ЗНАЕМ
О ГРЕЦИИ И КИПРЕ
ВСЁ!

WWW.GREKODOM.RU
8 800 100 46 06
БЕСПЛАТНЫЙ ЗВОНОК
ПО ВСЕЙ РОССИИ
INFO@GREKODOM.RU

ЛУЧШАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КЛАССА ЛЮКС НА КИПРЕ

Пафилия – крупнейшая частная строительная компания, строящая жилую недвижимость на Кипре. Компания специализируется в выборе и реализации лучших мировых архитектурных концепций, дизайна и обслуживания. Пафилия предлагает полное сопровождение по государственной программе экономического гражданства Кипра: уникальные инвестиционные предложения, услуги иммиграционного консультанта и индивидуальный подход.

40

ЛЕТ ОПЫТА
СТРОИТЕЛЬСТВА

39

ПРОЕКТОВ
ПОЛУЧИВШИХ
НАГРАДЫ

40+

ПРОЕКТОВ
В ПРОДАЖЕ



ГОЛЬФ-КУРОРТ



ВИЛЛЫ



АПАРТАМЕНТЫ



ДОМА

*Продажа недвижимости - Управление недвижимостью - Аренда
Последующая перепродажа недвижимости - Гражданство и ПМЖ*

Бесплатные консультации

T. +7 495 137 89 98 E. russian@pafilia.com
www.pafilia.ru

Pafilia

PAFOS - LIMASSOL - MOSCOW - BEIJING - SHENZHEN - HO CHI MINH - ATHENS

**Огромный опыт строительства.
Более 40 лет на рынке.**



**www.pafilia.ru
Russian@pafilia.com
+7 495 137 89 98**



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 в Таиланде, расположенное на острове Пхукет. Образовано в 2009 году в рамках холдинга, состоящего из крупного туристического оператора, сети отелей и ресторанов.

Чем мы можем быть полезны: мы консультируем, подбираем объект, возим на показ, согласовываем выгодные условия покупки (скидки, рассрочки, мебель), обеспечиваем юридическую поддержку, информируем об этапах строительства, осуществляем приёмку, помогаем с меблировкой, открытием счёта в банке и подбором садика или школы для детей.

ЭТИ УСЛУГИ покупателю мы предоставляем **БЕСПЛАТНО**.

ЗАКАЖИТЕ ПОДБОР ОБЪЕКТОВ С МАКСИМАЛЬНЫМ ДОХОДОМ ОТ АРЕНДЫ

Tel. +66 899 73 37 51

(WhatsApp, Viber, Telegram)

E-mail: info@exoticproperty.ru www.exoticproperty.ru

что эквивалентно * 4,30 млн руб., ** 6,02 млн руб., *** 11,92 млн руб., **** 11,92 млн руб. по курсу доллара ЦБ РФ на 05.03.2019



Квартиры

в комплексе под управлением отеля на пляже Май-Као

Спальни	1
Общая площадь	20-36 кв. м
Пляж	Май-Као, 1 км
Сдача	конец 2020 года

Арендная программа

- Контракт на получение гарантированного арендного дохода на 3 года – от 7 до 10% годовых!
- Контракт на фактический доход от аренды квартир 60/40 в пользу собственника квартиры, доход до 20% годовых!

от \$ 65 365*

Комплекс квартир под управлением отеля Best Western

Спальни	1-2
Общая площадь	35-78 кв. м
Пляж	Раваи, 200 м
Сдача	середина 2021 года

Арендная программа

- 7% годовых на 3 года с дальнейшей пролонгацией.
- Программа rental pool – деление прибыли с отелем 60/40 в пользу владельца квартиры, доход до 15-17% годовых!

от \$ 91 425**



Квартиры

в отельном комплексе под управлением Windham Hotel Group

Спальни	1
Общая площадь	35 кв. м
Пляж	Камала, 50 м
Сдача	конец 2021 года

Арендная программа

- 7% годовых на 5 лет с дальнейшей пролонгацией.
- При заключении контракта на фактический доход от аренды – от 12 до 17% годовых.
- При полной оплате первым платежом застройщик выплачивает 5% годовых до конца строительства!

от \$ 122 600***



Коттеджи с видом на океан под управлением отеля

Спальни	1
Общая площадь	65 кв. м
Пляж	Камала, 200 м
Сдача	середина 2022 года

Арендная программа

- 7% годовых на 15 лет. Возможность обратного выкупа через 10 лет за первоначальную стоимость. Отсутствие дополнительных затрат на обслуживание и иных расходов. Мебель и техника включены в стоимость.
- Личное использование апартаментов – 30 дней в году.

от \$ 181 300****



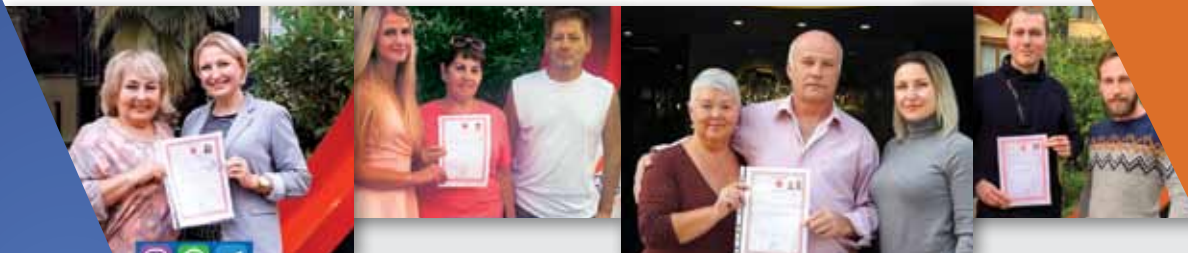
🕒 **15 лет**
на рынке
турецкой
недвижимости

🏠 **Вся**
недвижимость
Турции
Инспекция
каждого объекта

🔒 **Гарантия самой**
низкой цены
Мы снизим цену,
если найдете
дешевле

*Мы делаем
больше,
чем
обещаем!*

Более 6000
проверенных объектов
Более 4000
довольных клиентов



Содержание

14	От главного редактора Prrian.ru
16	Как купить недвижимость за рубежом и не нарушить закон
27	Налоги в России для владельцев недвижимости за рубежом
32	АЛБАНИЯ
36	БОЛГАРИЯ
38	ГЕРМАНИЯ
40	Новая анонимность: перспективы Германии в свете изменения отношения к предоставлению ВНЖ и гражданства
44	Цифра дохода – не всегда самое важное
48	ГРЕЦИЯ
50	30% наших клиентов – россияне
52	Афины. Инвестиции в реновацию
58	Халкидики. Ситония. Криарици
62	Почему я считаю, что «золотая виза» Греции – действительно оптимальное решение
66	ИСПАНИЯ
70	ИТАЛИЯ
72	Что можно приобрести на рынке элитной недвижимости Тосканы
80	Лучшие направления для покупки недвижимости в Италии

КАНАДА	84
Инвестиции в Канаде	86
КИПР	90
Кипр в вопросах и ответах	92
Лимассол или Пафос	96
Гражданство и инвестиции – Кипр раскрывает объятия	104
Как инвестировать на Кипре: советы опытного управляющего	112
ЛАТВИЯ	122
МЕКСИКА	124
ПОРТУГАЛИЯ	128
СЛОВЕНИЯ	132
ТАИЛАНД	134
Философия Win-Win: стратегия, тактика и убедительные примеры заработка на недвижимости в Таиланде	136
ТУРЦИЯ	150
Почему иностранцы выбирают Турцию. Отзывы покупателей недвижимости	152
ФИНЛЯНДИЯ	164
ФРАНЦИЯ	166
ЧЕРНОГОРИЯ	168
ЧЕХИЯ	170
Как купить квартиру в Праге в лизинг и зачем это нужно	172



Дорогие читатели!

Перед вами 8-й выпуск «ГИДа на жительство», подготовленного дружной командой Prian.ru.

По традиции мы собрали в этом издании актуальную информацию о рынке недвижимости и в самых популярных, и в экзотических странах. Лучшие эксперты, риэлторы, консультанты делятся на наших страницах полезными советами и важными рекомендациями.

Читайте с удовольствием!

Как и предыдущие ГИДы, этот выпустила дружная команда

**Prian.ru –
недвижимость
за рубежом**



Евгений
БЕРВЯЧЕНКО

Филипп БЕРЕЗИН

Юлия БЛИНОВА

Александр
ГРЫЗУНКИН

Александра ДЗЮБА

Станислав ИВАНОВ

Заира КАСУЕВА

Игорь КЕЛИМ

Мария КЛИКУШИНА

Евгений КЛИМЕНОВ

Алина КУЗЬМИНА

Марите ЛЮБИНАЙТЕ

Ольга ПЕТЕГИРИЧ

Вячеслав СМЕРНОВ

Роман СОКОЛОВ

София
ТЕТЁРКИНА

Елена ТРОЦКАЯ

Анастасия ФАЛЕЙ

Екатерина
ХОЛОДОВА

Константин
ЧУРАКОВ

Елена ШАЛАГИНА



Особая благодарность
компании KPMG



ГИД 2019

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 № 8 – 11.03.2019. Заказ № 18551

Отпечатано в типографии ООО «ЛД-ПРИНТ» 196644, Санкт-Петербург, Колпинский р-н, пос. Сапёрный, территория предприятия «Балтика», д. 6/н, лит. Ф.

Тел. (812) 462-83-83, e-mail: office@ldprint.ru

Тираж: 2 500 экз. Распространяется бесплатно

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

Главный редактор
Березин Филипп Яковлевич

Выпускающий редактор
Екатерина Холодова

Ответственный выпускающий
Влад Бобылев

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

Корректура
Марина Крылова

Главный дизайнер Ольга Чичеринда

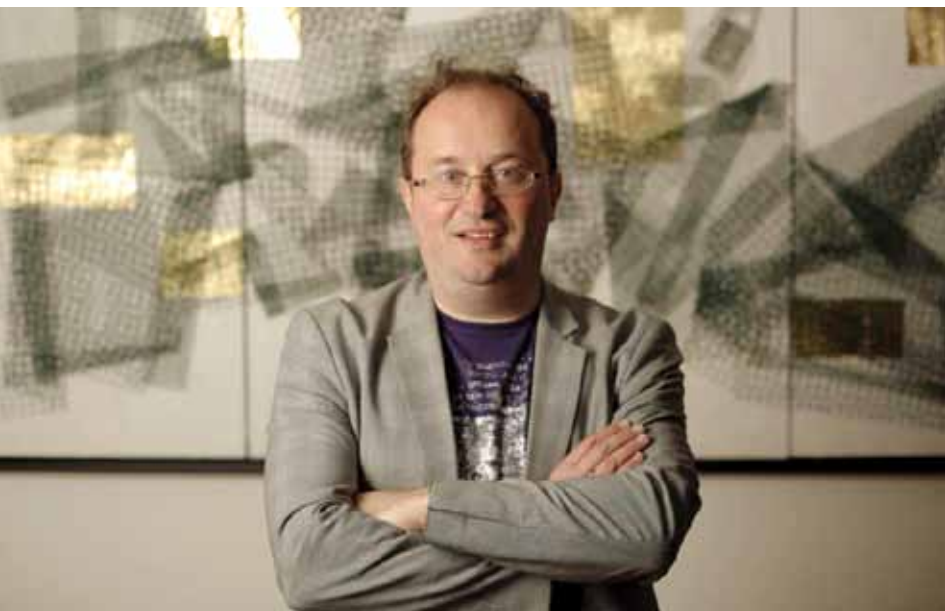
Вёрстка
Ольга Бодрова, Сергей Большаков,
Ксения Ланис, Ольга Чичеринда

Фото предоставлены рекламодателями,
а также порталами Pixabay, Shutterstock,
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, 2019



Филипп Березин,

главный редактор Priian.ru
berezin@priian.ru

2019 год – время серьёзных решений

МОЛОДОЙ ЧЕЛОВЕК, вы, кажется, ищете небольшую квартиру под Бургасом – такую, которая понравится и супруге, и её капризной маме, и вашим детям? А вам, милая семейная пара, приглянулись новые апартаменты в Риге – ну те, что на копеечку, буквально на копеечку дороже 250 тысяч евро? А этот солидный мужчина всё ещё подбирает супермаркет и рассчитывает варианты – Саксония или Тюрингия?

Всё те же истории, те же сюжеты. Кажется, за год, с момента, как мы выпустили ГИД-2018, ничего не изменилось. Страны знакомые, цели прежние. Разве что возможности не те... Впрочем, это индивидуально – у кого-то они снизились, а у кого-то по-прежнему на уровне.

Но не будем обманывать себя: время идёт. Мы не сделали чего-то вчера – а сегодня это не позволило нам наслаждаться. Неважно чем – деньгами, ощущениями, запахом моря. Задним числом понимаешь, что стоило решиться пару лет назад, но... не решились. Вроде ничего не произошло, а время потеряно.

Не стоит терять время.

ИНТЕРЕС К ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ в России (да и не только в России) сегодня более всего определяет политика – которая и прямо, и косвенно влияет на ту же экономику. Возникли у Турции трения с США, снизилась к концу лета турецкая лира, подешевела в долларах, евро и даже в рублях местная недвижимость, и резко выросло число покупателей из разных стран. За год количество сделок с иностранцами в Турции выросло более чем в два раза.

Обратный пример – интерес к Латвии, резко ужесточившей четыре года назад программу получения ВНЖ. За весь прошлый год купили недвижимость в Риге или Юрмале, а затем запросили вид на жительство 76 иностранцев. В 2014 году таких было 2 225! Политика...

Опрос посетителей Priian.ru, проведённый осенью 2018 года, показал: около половины потенциальных покупателей ищут варианты для переезда за границу. Квартира или вилла на море (читай – домик для отдыха) – цель каждого четвёртого-пятого. Примерно столько же ищут в недвижимости возможность заработать.

Сейчас все эти планы прекрасно реализуемы.

Рынок зарубежной недвижимости выглядит стабильным, потому что с него редко приходят новости для первых полос. Но эта стабильность слишком общая, она не имеет отношения к перспективам и решениям каждого из нас. На самом же деле в любой стране ежедневно происходят события, которые открывают новые возможности, заставляя по-новому смотреть и на местную недвижимость, и на наш интерес к ней.

Ведь вам нужен не абстрактный среднестатистический, а вполне конкретный объект. Вот этот дом, этот офисный центр, эта земля. Поэтому ваша задача – сопоставить общую информацию с персональными пожеланиями. Найти то самое единственное решение, которое наверняка существует.

Хотите инвестировать – обратите внимание на стабилизировавшийся (дай-то бог) рынок Греции, где летом 2018 года цены впервые за последние десять лет пошли вверх, хоть и символически. Посмотрите на динамику в Восточной и Центральной Европе – в Чехии, Польше, Словении. Наконец, сравните регионы Германии; правда, говорят, в Берлин вы опоздали на несколько лет, а в провинции – нет. Но это не так: везде ещё есть перспективные объекты.

Хотите жильё для отдыха? Если возможности широкие – посмотрите на Северную Италию, там сейчас можно найти предложения с солидным дисконтом. Ищете недорогого вариант – последние три года на болгарском побережье цены практически не растут, хотя в крупных городах напротив. Думаете совместить отдых и доход – может, вас заинтересуют страны Юго-Восточной Азии?

Каждый день со всего мира приходят новости, не самые заметные в общем потоке, но очень важные. Вместе они создают для нас с вами поле возможностей.

Надо просто решить для себя. Или решиться.

Как купить недвижимость за рубежом и не нарушить закон



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,
старший 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,
старший консультант, департамент налогового
и юридического консультирования КПМГ
в России и СНГ

Какие юридические ограничения на покупку недвижимости за границей существуют в России?

Кто не имеет права владеть зарубежным объектом?

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РФ не содержит специальных ограничений прав граждан РФ и российских юридических лиц приобретать и (или) владеть недвижимостью за рубежом.

Общими препятствиями для гражданина РФ может быть ограничение его дееспособности (например, ввиду психического расстройства), а для российского юридического лица – к примеру, необходимость одобрения покупки акционерами, если приобретение недвижимости будет для него крупной сделкой или сделкой с заинтересованностью. Ограничения также могут быть предусмотрены в уставе компании или в корпоративном договоре (акционерном соглашении / соглашении участников)¹. Нарушение таких ограничений может повлечь признание соответствующей сделки по приобретению недвижимости недействительной².

В 2012 году законодателем была предпринята попытка запретить госслужащим и членам их семей приобретать и владеть недвижимым имуществом за границей³. Однако данное предложение не было воплощено в жизнь.

В настоящее время недвижимость (включая зарубежную), приобретённая чиновниками (муниципальными и государственными служащими, некоторыми руководящими работниками Центрального банка и государственных корпораций, финансовыми уполномоченными и пр.), а также их супругами или несовершеннолетними детьми, подлежит обязательному декларированию⁴.

Если стоимость недвижимости вместе с приобретёнными в течение года транспортными средствами, ценными бумагами, акциями/долями/паями превышает общий доход чиновника, его супруги и несовершеннолетних детей за последние три года,

то дополнительно на чиновника возлагается обязанность предоставить сведения о расходах (в том числе о приобретении

1 Акционерное соглашение / соглашение участников может быть заключено только в отношении общества с ограниченной ответственностью или акционерного общества (ст. 67.2 ГК РФ).

2 Ст. 67.2, 173 и 173.1 ГК РФ.

3 Проект Федерального закона № 120809-6 (в первоначальной редакции от 01.08.2012).

4 Ст. 8 Федерального закона № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 (ФЗ о противодействии коррупции).

недвижимости и об источниках средств, за счёт которых совершена покупка). Данная обязанность также распространяется на бывших чиновников в течение шести месяцев со дня увольнения со службы⁵.

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 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 чиновника⁶.



Российские законы не препятствуют сделке и не требуют получения разрешения со стороны каких-либо государственных органов РФ, но в законодательстве той страны, которую вы выбрали, могут быть ограничения. Например, в Австрии зарубежные физлица без вида на жительство не имеют права покупать недвижимость

Обращаем внимание, что при приобретении недвижимости за рубежом необходимо выяснить, предусматривают ли законы соответствующей страны ограничения на такое приобретение.

Например, в некоторых странах иностранные граждане не могут покупать недвижимость (чаще всего землю). Однако такие ограничения зачастую устраняются путём учреждения в соответствующем государстве подконтрольного российскому гражданину иностранного юридического лица. Право собственности на недвижимость оформляется на такое юридическое лицо.

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

6 Ст. 2 Федерального закона № 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» от 07.05.2013.

Инвесторам, являющимся гражданами РФ, мы также рекомендуем до принятия решения о вложении средств проанализировать ограничения российского валютного законодательства, чтобы не допустить совершения незаконной валютной операции (например, получения кредита для приобретения зарубежной недвижимости на банковские счета, расположенные в странах, не являющихся членами ОЭСР или ФАТФ, таких как Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Монако).

С налоговой точки зрения рекомендуется заранее проанализировать плюсы и минусы структурирования владения зарубежной недвижимостью – через физическое или юридическое лицо – с учётом планов по будущему использованию недвижимости (для личных целей или, например, для сдачи в аренду), планов по дальнейшей продаже, наследования и т. д.

Законы России не мешают вам покупать любую недвижимость за границей.

Госслужащие и их ближайшие родственники должны декларировать заграничную собственность.

Законы других стран могут ограничивать вас в правах, например, в праве покупки имущества на физическое лицо.

Какими формальными действиями в России должна сопровождаться покупка?

Кого и как необходимо оповещать о ней?
Что будет, если этого не сделать?

ФИЗИЧЕСКОМУ ЛИЦУ, состоящему в браке, необходимо получить нотариально удостоверенное согласие супруга (супруги) на приобретение недвижимости⁷. А юридическому лицу может потребоваться соответствующее корпоративное одобрение (например, при приобретении недвижимости, когда такая сделка будет крупной для компании)⁸.

Сам по себе факт приобретения российским гражданином (не являющимся чиновником) недвижимости за рубежом не порождает обязанности уведомлять какие-либо государственные органы.

При этом необходимо иметь в виду, что в случае, если налоговый резидент РФ учреждает или приобретает юридическое лицо

⁷ Ст. 35 Семейного кодекса РФ.

⁸ Отметим, что в некоторых случаях закон обязывает компанию уведомить акционеров/участников о совершении сделок (например, участников общества с ограниченной ответственностью о совершении сделки с заинтересованностью – ст. 45 Федерального закона № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998).

в иностранной юрисдикции⁹, а также открывает счёт в банке, расположенном за пределами территории РФ¹⁰ (например, в целях перевода денежных средств на указанный счёт), то в соответствии с требованиями законодательства РФ у такого лица появляется обязанность подать в налоговый орган (по месту жительства – для физического лица, по месту нахождения – для юридического) уведомление.

Уведомление об участии гражданина в иностранной компании

Соответствующее уведомление представляется в налоговый орган в случае, если доля участия гражданина в иностранной организации превышает 10%. Срок представления – не позднее трёх месяцев с даты возникновения или изменения доли участия. В случае прекращения участия также в течение трёх месяцев необходимо подать соответствующее уведомление.

Представлять такое уведомление обязаны только налоговые резиденты РФ, то есть граждане, пребывающие в России не менее 183 дней в течение 12 следующих подряд месяцев. Если физическое лицо, не являвшееся налоговым резидентом России в момент возникновения оснований для представления указанного уведомления, по итогам календарного года признаётся налоговым резидентом России, то уведомление представляется не позднее 1 марта года, следующего за годом признания налоговым резидентом России.

Уведомление о контролируемой гражданином иностранной компании

Необходимо подать, если физическое лицо (налоговый резидент РФ) признаётся контролирующим лицом, например, если владеет более чем 25% долей/акций в иностранной компании или же владеет более

⁹ П. 1–3 ст. 25.14 Налогового кодекса РФ (НК РФ).

¹⁰ Ч. 2 ст. 12 Федерального закона № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 (ФЗ о валютном регулировании).



чем 10% долей/акций иностранной компании (совместно с супругой/супругом и несовершеннолетними детьми) и одновременно доля владения физических лиц – налоговых резидентов РФ в этой компании составляет более 50%. Это правило применяется также к иностранным структурам без образования юридического лица (фондам, трастам и пр., далее – ИСБЮЛ). При этом контролирующим лицом ИСБЮЛ также может признаваться его учредитель или лицо, осуществляющее над ним контроль.

Срок представления – не позднее 20 марта года, следующего за налоговым периодом, в котором контролирующее лицо признаёт либо доход в виде прибыли контролируемой компании, либо убыток контролируемой иностранной компании. Например, если 31 декабря 2017 года оканчивается календарный год, за который определяется прибыль (убыток) контролируемой иностранной компании или составляется её финансовая отчётность, то на 31 декабря 2018 года налоговый резидент РФ признаёт доход в виде прибыли контролируемой компании, и уведомление необходимо представить не позднее 20 марта 2019 года).

Также стоит отметить, что в отношении прибыли контролируемой иностранной компании / ИСБЮЛ физическое лицо – налоговый резидент РФ может быть обязан уплачивать в РФ НДФЛ, – этот момент требует дополнительного анализа в каждом конкретном случае.

Уведомление об открытии, изменении реквизитов и закрытии банковского счёта гражданина за рубежом

Резидент РФ обязан уведомить налоговые органы по месту своего учёта (для физического лица – по месту жительства, для юридического лица – по месту его нахождения) об открытии (закрытии) счетов (вкладов) и об изменении реквизитов счетов (вкладов) в банке, расположенном за рубежом.

Более того, гражданин – резидент РФ, открывший счёт за пределами РФ, обязан ежегодно до 1 июня представлять в налоговый орган (по своему месту жительства) отчёт о движении средств по указанному счёту¹¹.

В случае если налоговые органы не были уведомлены об открытии счёта в банке, расположенном за пределами территории Российской Федерации, или средства на покупку недвижимости были переведены в нарушение Закона о валютном регулировании, такой платёж может быть признан незаконной валютной операцией, а на плательщика – резидента РФ наложен штраф в размере до 3/4 всей суммы транзакции¹².

11 Ч. 7 ст. 12 ФЗ о валютном регулировании, п. 2 Правил представления физическими лицами – резидентами налоговым органам отчётов 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 отчётов о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации».

12 Ч. 1 15.25 КоАП РФ.

Представление отчётов о движении денежных средств по банковскому счёту гражданина за рубежом

Граждане РФ (валютные резиденты РФ), которые имеют зарубежные счета (вклады), обязаны ежегодно в срок до 1 июня года, следующего за отчётным, представлять в налоговые органы по месту своего учёта отчёт о движении средств по своим зарубежным счетам (вкладам).



При покупке квартиры в Испании вам надо будет открыть счёт в местном банке, с которого будут вестись все платежи по сделке, в дальнейшем через него же оплачиваются коммунальные услуги. Об открытии такого счёта и движении средств по нему надо сообщать в налоговый орган по месту жительства. Нарушителей ждут штрафы

Ответственность

За нарушение порядка представления указанных выше уведомлений и отчётов предусмотрены следующие штрафы.

- Нарушение при подаче уведомления об участии в иностранной компании – **50 тыс. руб.**
- Нарушение при подаче уведомления о контролируемой иностранной компании – **100 тыс. руб.**¹³
- Нарушение при подаче уведомления об открытии (закрытии) или изменении реквизитов банковского счёта за рубежом – **от 1,0 тыс. до 1,5 тыс. руб.** при несоблюдении сроков подачи; **от 4 тыс. до 50 тыс. руб.** при непредоставлении информации¹⁴.
- Нарушение при представлении отчёта о движении денежных средств по банковскому счёту за рубежом – **от 300 до 500 руб.** при нарушении срока подачи не более чем на десять дней; **до 2,5-3,0 тыс. руб.** при нарушении срока подачи более чем на 30 дней; при повторном нарушении – **20 тыс. руб.**¹⁵

13 Ст. 129.6 НК РФ.

14 Ч. 2–2.1 ст. 15.25 КоАП РФ.

15 Ч. 6–6.3 ст. 15.25 КоАП РФ.

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 отчётов о движении средств, установленный статьей 12 Закона о валютном регулировании.

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 отчёты о движении средств по ним необходимо будет представить в налоговые органы до 1 июня года, следующего за истёкшим.

Покупка недвижимости за рубежом сама по себе не требует декларирования в налоговой.

Сообщать нужно об открытии счёта в зарубежном банке или создании юрлица.

Нарушителей ждут штрафы от 1 тыс. руб. до 3/4 от суммы сделки.

Как безопасно перевести деньги для покупки недвижимости за границу?

Нужно ли оповещать надзорные органы? И как правильно поступить в случае сдачи в аренду и продажи – каким образом перечислить средства в Россию?

Банковский перевод

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

- 1) перевод в качестве оплаты по договору купли-продажи на счёт продавца недвижимости;
- 2) перевод на свой счёт в иностранном банке.

При переводе гражданином РФ (резидентом) денежных средств по договору купли-продажи недвижимости со своего счёта, 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)¹⁶. Кроме того, обслуживающий банк вправе запросить у клиента документы, подтверждающие источники происхождения средств¹⁷.

¹⁶ Ч. 4 ст. 23 ФЗ о валютном регулировании.

¹⁷ Пп. 1.1 ч. 1 ст. 7 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма».

При переводе на собственный счёт в банке, расположенном за пределами России, возникает необходимость уведомить налоговые органы РФ об открытии (закрытии) счёта, изменении реквизитов и движении средств по нему.

Законодательство РФ предусматривает закрытый перечень оснований, по которым денежные средства могут быть зачислены на иностранный счёт резидента. Допустимыми признаются перевод резидентом денежных средств со своего российского счёта на зарубежный¹⁸ и поступление средств от нерезидентов в рамках отдельных операций (например, доходы от сдачи в аренду иностранного имущества)¹⁹.

Наличные расчёты

Расплачиваться за приобретаемую иностранную недвижимость наличными нецелесообразно по двум причинам.

ВО-ПЕРВЫХ, законодательство многих зарубежных стран в целях противодействия легализации денежных средств существенным образом ограничивает наличные расчёты (особенно при значительной сумме платежа).

ВО-ВТОРЫХ, при вывозе из РФ валюты РФ и иностранной валюты и её последующем ввозе на территорию иностранного государства может потребоваться заполнить таможенную декларацию и подтвердить источник происхождения средств.



Перечислить деньги на покупку квартиры, например, в Италии вы можете с вашего счёта в российском или в зарубежном банке. Если же вы захотите продать эту недвижимость, то получить средства сможете как на российский, так и на итальянский счёт, потому что Италия входит в ОЭСР и ФАТФ

Получение дохода от аренды

Денежные средства, которые являются арендной платой за недвижимость за границей, могут быть получены арендодателем – резидентом РФ на валютный счёт в уполномоченном российском банке.

¹⁸ Ч. 4 ст. 12 ФЗ о валютном регулировании.

¹⁹ Ч. 5 и 5.1 ст. 12 ФЗ о валютном регулировании.

Однако в случае если резидент РФ желает получить такие денежные средства на свой счёт в банке страны сдачи недвижимости в аренду, то законность такой операции зависит от страны, в которой недвижимость сдаётся.

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 ОЭСР²⁰. Такими странами, например, являются Великобритания, Германия, Италия, Люксембург.

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

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

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

Получение дохода от продажи

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 информацией²¹. При этом счёт, на который поступят средства в качестве оплаты по договору купли-продажи недвижимости, должен быть открыт в банке страны нахождения такой недвижимости.

Вы можете оплатить покупку со своего счёта в российском банке или открыть для этих целей счёт за рубежом.

Расплачиваться за покупку недвижимости наличными нецелесообразно.

Получать деньги от продажи недвижимости за границей можно на счёт в уполномоченном банке России или государства – члена ОЭСР или ФАТФ.

²⁰ Ч. 5.1 ст. 12 ФЗ о валютном регулировании.

²¹ По состоянию на 29.10.2018 к Соглашению об автоматическом обмене финансовой информацией присоединились 104 страны (актуальный перечень государств – участников соглашения доступен на интернет-сайте ОЭСР). Стоит учесть, что в их число не входит Черногория, популярная у приобретающих недвижимость за рубежом граждан РФ.

Налоги в России для владельцев недвижимости за рубежом

Все собственники зарубежной недвижимости, которые проводят в России более 183 дней в году, считаются налоговыми резидентами РФ. Нужно ли платить налоги в России, если покупаешь квартиру за границей? Предусмотрены ли для резидентов ежегодные налоги на зарубежную недвижимость? И по каким ставкам облагается доход от продажи объекта в другой стране? Этот материал посвящён важнейшим налогово-юридическим вопросам, которые касаются всех покупателей недвижимости за границей.

1. Налоги на недвижимость за границей для россиян в 2019 году

Российские налоговые последствия, связанные с покупкой, владением и продажей зарубежной недвижимости, для граждан РФ могут возникать, только если они признаются налоговыми резидентами за отчётный календарный год (то есть, по общему правилу, находятся на территории РФ не менее 183 календарных дней в течение отчётного календарного года). Физические лица – налоговые резиденты РФ обязаны уплачивать налог как с доходов от источников в РФ, так и с доходов от источников за пределами РФ, то есть с «общемирового дохода».

В частности, у налоговых резидентов РФ – владельцев зарубежной недвижимости налогообложению НДФЛ может подлежать:

- выгода от экономии на процентах по займу/кредиту, если сделка по приобретению зарубежной недвижимости была совершена с привлечением заёмных/кредитных средств;
- доходы, связанные с использованием зарубежной недвижимости;
- выручка от продажи зарубежной недвижимости.

Налогом на имущество физических лиц зарубежная недвижимость в РФ не облагается.

Налогообложение материальной выгоды от экономии на процентах по кредиту

При определённых условиях у физического лица – налогового резидента РФ может возникнуть налогооблагаемая материальная выгода в виде экономии на процентах за пользование заёмными (кредитными) средствами.

В частности, если физическое лицо берёт у лица, признаваемого взаимозависимым, заём для приобретения недвижимости за рубежом и ставка за пользование этим займом 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), то у налогоплательщика возникает налогооблагаемая материальная выгода в виде экономии на процентах.

Налоговая база определяется как превышение суммы процентов за пользование кредитными средствами, рассчитанной исходя из порогового значения (9% годовых или 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ соответственно) над фактической суммой процентов, рассчитанной исходя из условий договора займа.

Ставка НДФЛ на материальную выгоду составляет 35%. Если заём получен не у лица, признаваемого налоговым агентом для

целей НДФЛ (например, у иностранной компании, признаваемой контролируемой иностранной компанией), то физическое лицо должно самостоятельно задекларировать такой доход, то есть отразить в своей налоговой декларации по НДФЛ за соответствующий налоговый период и представить декларацию в налоговый орган.

Доход в виде материальной выгоды будет возникать, только если выполняется хотя бы одно из условий:

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

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.

2. Налоги при владении недвижимостью за рубежом и её использовании

Общий уровень налоговой нагрузки зависит в первую очередь от того, как структурировано владение зарубежной недвижимостью. В частности, оформлено право собственности непосредственно на физическое лицо или на юридическое лицо, акционером которого является налоговый

резидент России. Помимо этого, имеет значение, используется ли зарубежная недвижимость для личного пользования (например, как место отдыха) или для сдачи в аренду.

Если недвижимость оформлена на физическое лицо

- Доход российского налогового резидента от сдачи в аренду зарубежной недвижимости считается доходом для целей налогообложения в РФ и облагается НДФЛ по ставке 13% (если налоговый резидент сдаёт недвижимость как индивидуальный предприниматель, то доход облагается по ставке в соответствии с применяемой системой налогообложения). 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 зачёта уплаченного за границей налога при уплате налогов в России. Для этого между Россией и иностранным государством должно быть заключено двустороннее соглашение об избежании двойного налогообложения (СИДН). Также имеет значение время уплаты подоходного налога за рубежом, так как для зачёта зарубежного налога необходимо будет представить соответствующие документы, подтверждающие его уплату.

- Стоит обратить внимание, что налоговое законодательство не содержит чётких положений относительно того, необходимо ли физическому лицу, владеющему иностранной недвижимостью и использующему её в целях извлечения дохода (например, для сдачи в аренду), регистрироваться в РФ в качестве индивидуального предпринимателя. Этот вопрос необходимо анализировать с учётом конкретных обстоятельств в каждом отдельном случае.
- Если физическое лицо получает доход от использования зарубежной недвижимости в качестве индивидуального предпринимателя, то необходимо проанализировать возможность применения СИДН в данном 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 недвижимость оформлена на юридическое лицо

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 учётом налоговой нагрузки, а также иных аспектов (например, юридической защиты и безопасности активов)
- Налог на доход/прибыль на уровне компании от использования недвижимости
- 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

- НДФЛ, возникающий при использовании физическим лицом – налоговым резидентом РФ имущества, принадлежащего компании, без оплаты такого использования
- Признание иностранной компании – владельца недвижимости контролируемой иностранной компанией (КИК) и применение правил «деофшоризационного» законодательства в России, в том числе представление соответствующей отчётности 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 перед выбором юрисдикции и структуры для приобретения недвижимости и владения ею.

3. Налоги при продаже и наследовании недвижимости за рубежом

Налоги в России при продаже недвижимости за границей

Доход физического лица – налогового резидента РФ (не являющегося индивидуальным предпринимателем), владеющего зарубежной недвижимостью более пяти лет (в отдельных случаях – более трёх лет), от продажи данной недвижимости освобождается от налогообложения в РФ. Указанное освобождение не применяется, если недвижимость (за некоторыми исключениями, например, жилые дома, квартиры, транспортные средства) использовалась физическим лицом в предпринимательской деятельности.

Если срок владения недвижимостью составляет менее пяти лет (в отдельных случаях – менее трёх лет), то такой доход подлежит налогообложению по ставке 13%. При этом физическое лицо – продавец может уменьшить сумму выручки от продажи на сумму фактически произведенных и документально подтвержденных расходов на приобретение этого

имущества или применить имущественный налоговый вычет в размере до 1 млн руб. (в отношении определенной жилой недвижимости) или до 250 тыс. руб. (в отношении иной недвижимости).

Физическое лицо – налоговый резидент РФ, использовавшее недвижимость в предпринимательской деятельности и зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, вправе уменьшить доходы от реализации иностранной недвижимости на фактически произведённые и документально подтверждённые расходы, связанные с её приобретением (а также некоторые другие расходы) при определённых условиях.

Налоговые последствия продажи недвижимости, оформленной 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.

Налоги в России при наследовании недвижимости за границей

Вопросом, зачастую требующим детальной проработки, является налогообложение при наследовании имущества.

В соответствии с положениями российского налогового законодательства, доходы в денежной и в натуральной формах (например, имущество, доли в уставном капитале компании), полученные от физических лиц в порядке наследования, освобождаются от обложения НДФЛ.

При этом законодательство иностранного государства может предусматривать налогообложение, уровень которого в отдельных случаях может быть весьма существенным и требовать заблаговременного налогового планирования.

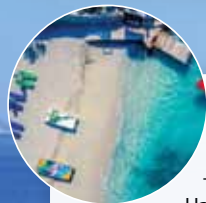
- Покупка недвижимости за рубежом не облагается налогом в России. Исключение – покупка в кредит, где в некоторых случаях может возникать налогооблагаемая материальная выгода в виде экономии на процентах.
- Доход от аренды заграничной недвижимости облагается в РФ по ставке НДФЛ 13% (или по ставке в соответствии с применяемой индивидуальным предпринимателем системой налогообложения). Могут учитываться налоги, уплаченные в другой стране.
- При продаже зарубежной недвижимости через пять лет (в отдельных случаях – через три года) и более после покупки выручка от продажи, полученная собственником, может освободиться от НДФЛ в России.





Здесь два моря – Адриатическое и Ионическое – и, очевидно, самые низкие в Европе цены. Весьма привлекательные соседи: Италия, Греция, Черногория... А сама

Албания по-прежнему загадка.



Ситуация

Сочетание манящих перспектив и неизвестности, так характерной для всех новых рынков. На одной чаше весов Адриатическое море за смешные деньги – объекты на первой линии всё ещё стоят менее €1 тыс. за кв. м. На другой – отсутствие понятной для инвесторов и отдыхающих истории и, как следствие, нестабильность. Резкий скачок в 2016-м, когда цены взлетели сразу на 13%, похожий спад в 2017-м, восстановление в 2018-м, когда, по данным Центробанка Албании, за шесть месяцев недвижимость подорожала на 8,1%. Активизировался внутренний спрос: кредиты для местных жителей на историческом минимуме – 3,1% годовых в евро, 3,9% в леках. Наконец, по статистике InStat, в третьем квартале 2018 года в стране было выдано 343 разрешения на строительство. Это на 10,6% больше, чем годом ранее. Подъём в секторе будет наблюдаться на протяжении всего 2019-го.



Иностранцы

Официальной статистики нет, есть мнение риэлторов. Главными покупателями недвижимости в стране остаются сами албанцы, а самые активные из иностранцев – ближайшие соседи итальянцы. Вторые по активности – жители скандинавских стран, для которых тёплое море за небольшие деньги – самое желанное предложение.

Интересно, что среди покупателей из России (которые в активности на албанском рынке лишь немного уступают шведам и норвежцам) много тех, кто работает на севере, имея и возможность, и необходимость проводить не один месяц в летнем отпуске. К тому же социалистическое прошлое и недавняя закрытость Албании оказываются дополнительными аргументами для туристов, изъездивших весь мир и побывавших, кажется, везде.



Иммиграция

В стране нет инвестиционной программы, которая позволила бы получить ВНЖ или гражданство Албании. В 2016 году говорили об инициативе запустить собственную программу «золотой визы» с порогом входа в €150 тыс. Она даже получила одобрение Министерства экономического развития и Министерства внутренних дел Албании, но до реализации дело не дошло. Так что собственная недвижимость не является основанием для оформления ВНЖ. Но при наличии собственного жилья в Албании запросы на получение долгосрочной визы D и ВНЖ рассматриваются в индивидуальном порядке. И если претензий к представленному пакету документов нет, то одобрение получить нетрудно.



Кредиты

Иностранцы могут получить в Албании ипотечный кредит – правда, не на столь выгодных условиях, как местные жители. Банки предлагают ипотеку со ставкой около 5% годовых на сумму до 80% от стоимости объекта сроком погашения до 20 лет.



Доход

Аналитический портал Numbeo оценивает среднюю доходность от аренды в Албании примерно в 4,0–5,5% годовых. Эти цифры актуальны как для курортной недвижимости на побережье, так и для квартир в столице. Арендные ставки действительно растут два последних года, и главная задача для того, кто хочет зарабатывать именно в Албании, – настроить процесс. Рынок управляющих компаний в стране – загадка.

Почему АЛБАНИЯ



Татьяна БАЛЛИУ,
ведущий специалист
по недвижимости
Albania Service, переводчик
Минюста Албании

В июне запускают первый чартер из Москвы в Тирану. А значит, недалеко и до прямых перелётов. Увеличение турпотока из России приведёт к тому, что на «новую Хорватию», как Албанию окрестили европейские СМИ, обратят более пристальное внимание и россияне – покупатели недвижимости. У нас уже давно и активно покупают итальянцы, скандинавы, немцы. А вот россияне редко снимают сливки, то есть редко оказываются первыми на перспективных направлениях, когда цены на недвижимость ещё не перегреты. Однако Албания может предложить покупателям из России лучшие условия именно сейчас...

Во-первых, у нас по-прежнему самые низкие цены на недвижимость во всем Средиземноморском бассейне. От €450 за кв. м. Буквально за €25 тыс. можно взять квартиру на второй-третьей линиях от пляжа. Видовые апартаменты на первой линии – от €45 тыс. И речь о новых комплексах с полной отделкой на адриатическом и ионическом побережье!

Во-вторых, налоги на покупку недвижимости отсутствуют – в отличие от большинства стран Европы, где сверх цены объекта вы заплатите до 10–15%. При покупке недвижимости россияне имеют абсолютно те же права, что и граждане Албании. И содержание не ударит по карману. За обслуживание комплекса (уборка территории, лифта и т. п.) собственники платят меньше €100 в год. Обязательный ежемесячный тариф на свет и воду составляет всего лишь €2, остальное – по счётчикам.

В-третьих, Албания – отличный вариант для тех, кто хочет постоянно жить у моря. Здесь легко легализоваться и получить ВНЖ. В последнее время немного закрутили гайки – сейчас надо оформлять юрлицо (ИП). Зато содержание фирмы стоит недорого, максимум €1 тыс. в год, и нет распространённого в других странах условия по обязательному трудоустройству в фирме местных жителей-резидентов.

В-четвёртых, на аренде квартиры можно заработать 5–13% в год. Многие агентства, которые помогают с покупкой, могут заняться доверительным управлением. Мы тоже такие услуги оказываем, причём на всех курортах.

И, в-пятых, здесь великолепный отдых. 300 солнечных дней в году, 430 км береговой линии. Качественные продукты – Албания одна из шести стран мира, где полностью запрещены ГМО. И недорогие: тарелка свежих мидий, к примеру, будет стоить вам всего €2–3. Здесь безопасно, уровень жизни и инфраструктуры растёт – не ниже, чем в Южной Италии или соседней Черногории. Отсюда легко путешествовать по Средиземноморью и сюда легко приехать (с июня по ноябрь россиянам визы не нужны).

Приезжайте и убедитесь сами. Албания вас приятно удивит!

Новые квартиры с видом на море в Албании



Влёра. Sunny Beach Residence

Новый жилой комплекс на первой линии Адриатического побережья Албании рядом с кедрово-сосновым бором не оставит вас равнодушным! Уникальный микроклимат бухты Влёры, широкие песчаные пляжи и близость к городу – идеальный выбор для тех, кто ищет тишины на лоне природы, но без отрыва от цивилизации. Возможна беспроцентная рассрочка платежа!

€750* за кв. м



Дуррес. Colosseo

Комплекс расположен на второй линии от моря в районе, который подходит для проживания круглый год. Хорошая транспортная связь с центром Дурреса, рядом парк. В квартирах улучшенная отделка – ламинат вместо стандартной плитки, звуконепроницаемые стеклопакеты, испанская сантехника... Есть просторные квартиры с видом на море и более доступные варианты – с видом во двор и на сосны.

€550–650 за кв. м**



Саранда. Johnny

Квартиры с потрясающими видами на Ионическое море, греческий остров Корфу и Саранду! Здание расположено в нескольких минутах ходьбы от центральной набережной и лучшего пляжа в городе. Рядом магазины, рестораны и вся необходимая инфраструктура. Отличное соотношение цены, качества и расположения.

€550* за кв. м**



Работаем в Албании с 2009 года.

Полный комплекс услуг: подбор недвижимости, сопровождение сделки, регистрация юрлица, оформление ВНЖ, управление объектом и сдача в аренду.

Организация туров за недвижимостью в Албании (в низкий сезон есть возможность поехать бесплатно – обращайтесь!).

Телефон (viber, whatsapp) в России **+7-918-465-11-27**
Телефон (viber, whatsapp) в Албании **+355-695-418-900**

Skype: **albaniaservice**

E-mail: **albaniaservice@gmail.com**

www.albania-service.com

что эквивалентно *56,06 тыс. руб., ** 41,11 – 48,58 тыс. руб., *** 41,11 тыс. руб. по курсу евро ЦБ РФ на 05.03.2019

Близкая и знакомая, доступная и привлекательная, не самая жаркая, не самая роскошная, зато тёплая, вкусная, добрая. В общем, почти «своя».

Болгария.



Ситуация

После бума начала века в 2008 году на рынке наступил затяжной спад. Только в 2009-м средние цены на жильё, по разным оценкам, упали на четверть или даже на треть. Падение продолжалось ещё три года: в 2010-м – 9,08%, в 2011-м – 8,33%, в 2012-м – 5,33%.

Перелом наметился в 2013-м, а с 2014-го Евростат фиксирует рост, причём не безумный, а вполне умеренный – что, на самом деле, даже лучше. Цены подросли сначала на 2,8%, в 2015-м уже на 4,0%, в 2016-м – на 8,1%, в 2017-м – на 8,2%, в 2018-м – на 6,0%. Национальный институт статистики (NSI) ещё более оптимистичен, говоря, что за последние три года рост стоимости жилья по стране превысил 30%.

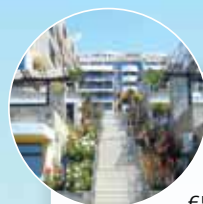
Более всего дорожают направления, на которые до кризиса внимания не обращали, – столица и крупные города. На курортах цены практически застыли. Возможно потому, что в 2014-м, когда рухнул спрос со стороны главных покупателей-иностранцев, рынок устремился навстречу покупателю внутреннему. Из-за роста благосостояния и доступности ипотеки (в 2018-м её стали выдавать даже на курортные объекты, чего не было предыдущие десять лет), сами болгары стали вкладывать в жильё. И хоть объёмы строительства, по данным Евростата на июнь 2018 года, снизились в годовом исчислении на 2,9%, а количество выданных разрешений – на 10,4%, общее настроение на рынке позитивное.



Иностранцы

До 2014 года россияне были абсолютными лидерами болгарского рынка, особенно на приморских курортах. Разные источники называли разные цифры: от 75 тыс. до полумиллиона (!) объектов только на побережье страны принадлежало гражданам России; даже если последний показатель не воспринимать всерьёз (иначе где же жили сами болгары), это первенство не оспаривал никто.

Сейчас, по оценке риэлторов, лишь 15-20% сделок приходится на россиян, да и то последние пять лет многие не покупают, а продают. После 15-летнего перерыва на местные курорты вернулись британцы. Всё больший интерес к очень недорогой по европейским меркам курортной недвижимости стали проявлять французы, немцы, бельгийцы, израильтяне. Традиционно активны украинцы: на машине от Одессы до Балчика от силы десять часов.



Иммиграция

Есть своя «золотая виза». Но она не пользуется популярностью из-за высокой суммы вложений – от €300 тыс. В 2016 году была инициатива снизить порог входа до €51 тыс., и парламент страны даже её поддержал... Но реализации не последовало. Можно получить ВНЖ и с меньшими затратами: например, инвестировать от €125 тыс. в наименее развитые регионы страны.

Согласно рейтингу инвестиционных программ ВНЖ и гражданства от Henley & Partners, инвесторская виза Болгарии занимает 20-е место из 20 возможных. А вот программа «покупки» гражданства в рейтинге не упомянута. Слишком много к ней было претензий от Еврокомиссии, и, как результат, в январе 2019-го программа прекратила своё существование.



Кредиты

Ипотека для иностранцев есть, причём она дешевле, но всё равно не пользуется особым спросом у иностранцев. Во-первых, потому, что получить её всё равно трудно. Во-вторых, условия кредитования не такие привлекательные, как в других странах Европы. Процентные ставки для болгар – 3,0-3,5%, для иностранцев – плавающие, в зависимости от суммы, срока договора, качества обеспечения варьируются от 7,5 до 11%. Правда, при наличии болгарского поручителя ставку можно снизить. Кредиты оформляют на сумму до 70% от стоимости объекта сроком до 20 лет.

Кроме того, объект должен иметь акт № 16 (то есть должен быть введён в эксплуатацию), а от заёмщика потребуют заключить договор о представительстве в Болгарии с компанией, специализирующейся на продажах или строительстве недвижимости, и застраховать купленный объект.



Доход

Привычный, но не слишком популярный вариант – сдача курортной недвижимости в аренду. На Солнечном Берегу и Золотых Песках, в Святом Власе и Равде можно заработать до 4-5%. В последние годы инвестиционный интерес переместился в крупные города, где спрос не привязан к сезону. Сдавая круглый год квартиру в Софии, Бургасе или Варне, можно заработать до 7-8% годовых.



Произнесите два слова: «стабильность» и «страна» – и 99 человек из 100 скажут в ответ:

Германия.

Банальный стереотип характеризует и государство, и характеры, и – уж извините – рынок недвижимости. Куда ни посмотри – на парадный Мюнхен, хипстерский Берлин или игрушечный Майсен в Саксонии, – жизнь идёт своим чередом, без резких взлётов и сокрушительных падений. За это и ценим...



Ситуация

Цены на недвижимость в Германии, по Евростату, прибавляли и прибавляют свои 4-6% в год. Было бы совсем скучно, если бы не исключения: так, с марта 2017-го по март 2018 года в Берлине цены на жильё выросли почти на 15%, сообщил Knight Frank.

Эксперты (из наиболее авторитетных – Deutsche Bank) всё чаще прогнозируют замедление роста цен, в первую очередь в крупных городах. Вроде бы пора: по данным Fitch Ratings, немецкие дома и квартиры с 2010 года подорожали на 60%! Другие возражают, что ценам ещё есть куда расти: в Берлине в третьем квартале 2018-го квадратный метр стоил €3,9 тыс., а в Париже – более €9,0 тыс., замечают в Global Property Guide. Сходятся специалисты в одном: всё перспективнее становятся малые города, а недвижимости в стране не хватает. По данным Федерального статистического управления, число выданных разрешений на строительство жилья с января по октябрь 2018 года выросло в годовом исчислении всего на 1,2%. Общие объёмы строительства – на 5%. Мало...



Иностранцы

Услышав разговоры о «пиковых ценах», часть международных инвесторов начала искать альтернативные рынки. По данным RWS, объём сделок с недвижимостью в Германии в период с октября 2017-го по сентябрь 2018 года снизился в годовом исчислении на €3 млрд, до €65 млрд. Мелкий, а сигнал. Тренд года – переключение инвестфокуса на средние и мелкие города. Впрочем, Берлин, Франкфурт, Гамбург и Мюнхен в докладе Urban Land Institute (ULI) всё равно попали в десятку лучших направлений Европы 2019 года.



Иммиграция

В Германии нет (и, зная немцев, утверждаем: не будет) иммиграционной программы, которая бы давала право на ВНЖ или гражданство в обмен на инвестиции. Но наряду с теми, у кого есть стандартные основания – учёба, брак, трудоустройство, предпринимательство, – получить вид на жительство может финансово независимое лицо. Требования к «независимым» жёстко не прописаны, но они серьёзные: активы от €1 млн на семью и пассивный доход от €4-5 тыс. в месяц на каждого члена семьи.



Кредиты

Максимальная ставка для иностранцев не превышает 4%. Средние цифры – 2,5–3,5%. Юрлицо, зарегистрированное в Германии, кредитуются на тех же условиях, что и немцы, а это, по данным Statista, 1–2% годовых. На срок от 5 до 30 лет. Очень заманчиво.



Доход

По данным Евростата за 2016 год, снимает жильё 48% немцев. Поэтому сдача недвижимости в аренду – популярна. В крупных городах она может приносить 2-4% годовых. Удачные варианты в провинции позволяют зарабатывать 7%, а иногда и все 10%. Коммерческая недвижимость тоже востребована: офисные, складские помещения, гостиницы. Особо интересуют инвесторов торговые центры с 10-15-летним договором с крупным сетевым арендатором. Цены растут, арендные ставки тоже, но медленнее, и хорошей сегодня считается доходность в 5%. Добиться её всё сложнее. Зато ликвидность (особенно в крупных городах) на заоблачной высоте.





Новая анонимность

**Перспективы
Германии
в свете
изменения
отношения
к предоставлению
ВНЖ
и гражданства**



Герман МОЙЖЕС,
магистр права
(Свободный университет
Берлина), управляющий
AVERS Group Germany
GmbH, Кёльн – Санкт-
Петербург – Москва

В течение нескольких лет я наблюдаю тенденцию, находящую реальное юридическое подтверждение. При выборе страны для получения вида на жительство или гражданства люди с высоким достатком ощущают пристальное внимание со стороны властей европейских стран и США. И это внимание, общественный, политический и правовой интерес к «русским миллионерам» у многих вызывает беспокойство.

ЕВРОКОМИССИЯ выразила свою озабоченность по поводу выдачи «золотых загранпаспортов» рядом стран. Требование ужесточить условия предоставления документов высказала комиссар юстиции ЕС Вера Юрова. В конце 2018 года я лично беседовал с государственным министром по делам Европы и депутатом Бундестага Германии Михаэлем Ротом. Он подтвердил, что предоставление резидентства за деньги, за инвестиции, только на основании приобретения недвижимости, не может соответствовать интересам и правовым основам Европейского союза.

Можно быть уверенным, что в будущем (после того как ряд стран, например Венгрия и Великобритания, уже ограничили миграционные программы) ситуация только осложнится. ОБСЕ уже опубликовала список из 21 юрисдикции, среди которых Кипр и Мальта, которые предоставляют гражданство или вид на жительство за инвестиции. На всех «новоприбывших» в этот список будет обращено особое внимание.

Любой признак фиктивности в цели пребывания – бизнес вместо проживания, получение разрешения в одной стране при фактическом проживании в другой – является поводом для претензий к миграционной политике, если она допускает систематические нарушения. Это может коснуться всех стран, которые предоставляют виды на жительство взамен на приобретение недвижимости, госблагаций или открытия фиктивных фирм людям, которые в данных странах проживать не планируют.

Несколько лет назад к нам обратился крупный российский промышленник, у которого возникли сложности с продлением ВНЖ в одной из стран Балтии. Миграционные власти Латвии пригласили его на беседу с целью выявить возможные риски для государственной безопасности. При этом его компания никоим образом не фигурировала в санкционных списках, не производит продукцию двойного назначения и т. д. Тогда он посчитал, что для такой крупной страны, как Германия, его персона не будет представлять интереса, а тем более опасности. И оказался прав.

Совсем недавно с важным заявлением выступил комиссар внутренних дел ЕС господин Димитрис Аврамопулос (Dimitris Avramopoulos). Он обратил особое внимание на Болгарию, которая продаёт «золотые паспорта». Такая практика нарушает международное право, которое предусматривает наличие реальной





связи со страной, ВНЖ или паспорт которой получает иностранец. Нарушение такого принципа, отсутствие надлежащих проверок и контроля приводят к риску для безопасности страны, к возможным нарушениям в финансовом секторе и другим нежелательным последствиям для конкретной страны и Союза.

Правительство Болгарии уже обязалось исключить такую практику в ходе реформы миграционного законодательства, тем более что, по информации Министерства юстиции страны, программа «Паспорт за инвестиции» не привела ни к росту экономики, ни к созданию рабочих мест. Еврокомиссия основывает свои опасения на исследовании, которое говорит о том, что в законодательстве 20 из 28 стран ЕС присутствуют специальные нормы, позволяющие «купить» право на пребывание.

Германия не относится к этим странам, сообщает в своей статье и телепередаче и интернет-издание Первого немецкого телевидения (ARD) – Die Tagesschau. Законодательство Германии не содержит особого закона, положения или тем более «программы» для привлечения состоятельных иностранцев. Каждое заявление рассматривается индивидуально, на основании общих норм Закона о пребывании (Aufenthaltsgesetz). В нём нет такого основания для предоставления ВНЖ, как «обладание каким-либо финансовым состоянием». Скорее, данную ситуацию можно отнести к «прочим» основаниям для пребывания, которые в законе не упоминаются. Только предписание к применению, выпущенное Министерством внутренних дел ФРГ, упомянет состоятельных лиц наравне с иными категориями иностранцев.



Необходимо отметить, что категория «состоятельные лица или иностранцы» не предусмотрена ни формулярами, ни статистикой МИДа и ведомств Германии по делам иностранцев. Данный факт подтвердил мне и начальник отдела национальных виз Генконсульства Германии в Санкт-Петербурге господин Гюнтер Трауш. Основанием для получения ВНЖ в Германии является желание переместить центр проживания либо посещать собственную или арендованную недвижимость в каникулярный период.

Не существует выделенной на основе статистических данных группы иностранцев-миллионеров, получивших заветное разрешение. Российский, украинский и казахский миллионер учитывается так же, как студент, рабочий, супруг/супруга и прочие категории... Данное обстоятельство, а именно относительная анонимность, всё больше интересует и привлекает состоятельных иностранцев.



AVERS Group Germany GmbH

10 лет успешного опыта в оформлении ВНЖ и гражданства Германии

- 🔗 Вид на жительство при финансовой независимости
- 🔗 Для предпринимателей: открытие бизнеса в Германии
- 🔗 Воссоединение семьи
- 🔗 Еврейская иммиграция
- 🔗 «Голубая карта ЕС» — для высокооплачиваемых сотрудников
- 🔗 Двойное гражданство

Благодаря уникальному опыту наших специалистов и аккредитации при посольстве Германии мы гарантируем подбор оптимальной стратегии иммиграции и минимальную трату времени. Оплата 85% услуг производится после получения ВНЖ для вашей семьи.

AVERS Group – член Российско-Германской внешнеторговой палаты и партнёр крупных российских и немецких банков, федеральных земель и городов. В консультативный совет компании входят профессора права и экономики Кёльского университета.

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 +7-495-922-8504

E-mail: info@aversgroup.com
www.aversgroup.de



Fuchs Real Estate:

«Цифра дохода – не всегда самое важное»



Юлия ФУКС,
руководитель компании
Fuchs Real Estate

Юлия Фукс,
руководитель
компании
Fuchs Real
Estate, уверена,
что немецкая
недвижимость
продолжит
привлекать
инвесторов
со всего мира,
рекомендует
обратить внимание
на коммерческий
сектор и называет
свой «идеальный
объект»
в Германии.

– Юлия, со стороны может показаться, что в Германии можно инвестировать в недвижимость практически любого типа – безусловно, если подходить к этому вопросу со знанием дела. Это заблуждение или нет?

– Конечно, в Германии может добиться успеха и тот, кто инвестирует в жилые объекты, и тот, кто вкладывает деньги в коммерческие. Но невозможно заниматься всем. Например, наша компания сосредоточена на работе с коммерческой недвижимостью, и активнее всего – со сферой ритейла. Иногда мы осуществляем поиск объектов под заказ в других сегментах, можем подобрать квартиру или офисное помещение, но наш фокус на магазинах и торговых центрах. Более 70% инвестиционных проектов, которые мы реализовали, связаны с объектами ритейла.

– Почему именно в этом сегменте вы видите наибольшие финансовые перспективы?

– Торговая недвижимость действительно интересна инвесторам. Отчасти потому, что она более понятна для них. Например, складская недвижимость требует особой компетенции со стороны того, кто вкладывает деньги. К гостиницам мы вообще относимся скептически: приобретать отель можно, только если с ним работает крупная мировая сеть, а такие объекты стоят недешево.

Наш клиент – это инвестор, готовый вкладывать в объект €2-3 млн, иногда больше, иногда меньше.



Для него самое понятное и выгодное решение – супермаркеты. Они относительно легки в управлении, при покупке нетрудно получить банковское финансирование – если оно нужно. И, что немаловажно, инвестору проще понять структуру работы этого бизнеса.

– Вы считаете, понимание процесса заказчиком необходимо? Ведь он сам, скорее всего, не будет непосредственно управлять бизнесом.

– Безусловно, понимание процесса особо важно при отсутствии надёжного партнёра, управляющего приобретённым объектом, того, кто не только хорошо знает и понимает тонкости такого бизнеса в Германии, но и обеспечивает все необходимые взаимодействия, помогая новому владельцу избежать лишних затрат времени, нервов и средств. В целом при наличии квалифицированного управления детальное понимание структуры бизнеса не обязательно. Скорее важно понимание особенностей самого рынка коммерческой недвижимости Германии.

Вы правы в том смысле, что, вкладывая средства, наш клиент получает пассивный доход. И я не раз убеждалась в том, что лучшими партнёрами в долгосрочной перспективе являются те инвесторы, кто имеет хоть какой-то опыт, пусть даже не в Германии. Как правило, это люди, чувствующие процесс, знающие, что такое пассивный доход, и реально оценивающие возможности рынка. Это не только делает их успешными, это во многом формирует с ними здоровые долгосрочные деловые отношения.

– «Реально оценивающие возможности рынка» – что вы под этим подразумеваете?

– Тот, кто рассматривает недвижимость в Германии как место сохранения капитала, должен понимать, что восемь, а тем более десять процентов в год здесь не получить. Мы живём в консервативной стране, и именно консервативная страна даёт стабильность, которая так ценится определённым кругом инвесторов. Для них вложения в Германию – это их будущее, это уверенность в завтрашнем дне. При отсутствии стабильности, которая и определяет устойчивый бизнес, чаще получается обратная ситуация: чем выше доход, тем хуже.

– Вы сказали, что доходность в 8-10% на сегодня нереальна. А какая реальна?

– Я бы сказала, что твёрдая цифра – 6% до уплаты налогов. Здесь необходимо заметить, что налогообложение для нерезидентов можно минимизировать до нуля. Но это уже другая тема. Как раз супермаркеты и могут принести подобный доход. Естественно, эти показатели нельзя экстраполировать на всю Германию. Например, понятно, что в Мюнхене даже близкую к этой доходности получить невозможно.

– Какой объект может принести максимальные цифры?

– Идеальный вариант – супермаркет за €2,5-3,0 млн в городе с населением более 5 тыс. жителей. Арендатором выступает известная сеть, заключившая новый арендный договор или сделавшая это один-два года назад. Как правило, это долгосрочные договоры – 10-15 лет с прописанной возможностью пролонгации. То есть несложно подсчитать, что в течение всего этого срока вы получаете гарантированный пассивный доход и возвращаете свою инвестицию.



– В каком регионе может находиться самый инвестиционно привлекательный супермаркет?

– Мы рекомендуем объекты в Баварии, в Баден-Вюртемберге и в Гессене. Первые две федеральные земли – самые мощные и финансово сильные. В Гессене и Баварии мы добились впечатляющих результатов для наших клиентов.

Конечно, возможности Германии этими регионами не ограничиваются. Мы проводим сделки и в других федеральных землях – Северном Рейне-Вестфалии, Саксонии, – но всю страну охватить невозможно. Германия велика, и чтобы профессионально выполнять свою работу, не стоит находиться везде.

– В Германии сейчас дефицит качественных объектов, и до российских клиентов доходит лишь небольшая их часть. Насколько серьёзна эта проблема и как вы её решаете?

– Действительно, в стране мало стоящих предложений. Но проблема не только в этом. Русскоговорящие инвесторы, как я уже сказала, не всегда реально воспринимают рынок – их желания порой невыполнимы.

Я акцентирую на этом внимание, опираясь на собственный опыт. Мы много работаем не только с русскоговорящими партнёрами, но и с немцами. У них больший опыт инвестиций, они смотрят на рынок шире и потому готовы рассматривать объекты, которые никак не подойдут русскому клиенту. Я вновь произношу слово «опыт», но, поверьте, он важен для того, кто ищет пассивный доход.

Возвращаясь к вашему вопросу... В нашей базе предложения есть – всегда! Их не более 10-15, некоторые «гуляют по рынку», некоторые эксклюзивные – их представляем только мы.

– Это новые объекты? Откуда вы их берёте?

– Примерно 90% объектов, которые мы продали, – новые. Мы сразу определили для себя эту линию: клиентам, заинтересованным в консервативных инвестициях, лучше подходят «свежие» супермаркеты. Это понятно, ведь если для офисного центра и 30 лет не срок – а в Германии строят надёжно, – то в сегменте ритейла экономически выгоднее вкладываться в только что построенное здание. Может быть, доходность здесь в первые годы будет не столь велика, зато инвестору минимум пять лет не грозят непредвиденные расходы, связанные с естественным износом или возможными недостатками строительства. А арендный договор, как я уже сказала, приносит прибыль все 15 лет.

В нашей базе есть как уже построенные объекты, так и те, которые пока имеют только разрешение на строительство и подписанный договор с арендатором – и ждут инвестора. Вкратце процедура инвестирования такова. Когда инвестор найден, объект закрепляется за ним, что происходит после перевода обозначенной части суммы на трастовый счёт. По завершении строительства, за которое, кстати, отвечает продавец, а не инвестор, наш покупатель становится полноправным владельцем объекта – с момента вступления в силу договора аренды и получения первой арендной платы.

Благодаря такому подходу мы тесно связаны и с проектировщиками, и с девелоперами. К тому же важно понимать, что мы не просто риэлторы – но и управляющая компания. То есть мы сопровождаем клиента на всех инвестиционных этапах: делаем due diligence при необходимости с привлечением специалистов, покупаем объект, берём его в управление. А значит – несём ответственность. В инвестициях это самое важное.



Fuchs Real Estate

Инвестиции в коммерческую недвижимость и бизнес в Германии



Предоставляем весь спектр услуг по проведению сделок и управлению недвижимостью:

- ▼ Продажа недвижимости и индивидуальный поиск
- ▼ Предпродажная подготовка
- ▼ Оформление покупки недвижимости
- ▼ Открытие банковских счетов для компаний
- ▼ Оформление кредитов
- ▼ Поддержка в юридических вопросах
- ▼ Управление недвижимостью в Германии
- ▼ Консалтинг по строительным проектам

ПРОСТОТА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ.

Контакты:

Тел.: +49 911 366 8 337
Факс.: +49 911 366 7 967
Моб.: +49 172 49 28 393

Адреса:

Kurgartenstraße 18, 90762 Fürth
Frankenstraße 12, 90762 Fürth
Maxfeldstraße 9, 90409 Nürnberg

info@fuchs-real-estate.de
<https://fuchs-real-estate.de>



Греция

Материковая и не очень, популярная и экзотическая, доступная и прибыльная. Всегда яркая, всегда насыщенная, всегда неповторимая. Крит и Родос, Корфу и Санторини, Халкидики и Пелопоннес, Салоники и Афины – всё

Греция.



Ситуация

Долгий утомительный кризис – с 2009 по 2017 год – держал греческую экономику в депрессии, а попутно обесценил недвижимость вдвое. PwC сделала прогноз: цены восстановятся... к 2050 году...

Одновременно Евробанк заявляет: в 2017 году ВВП страны вырос на 1,7%, МВФ информирует: бюджет становится профицитным (+3,7%). Отдельное спасибо туристическому сектору. Минтуризма Греции зафиксировал 30 млн отдыхающих за 2017 год. В 2018-м здесь отдохнули 33 млн иностранцев, что принесло экономике более €16 млрд. Рекорду быть!

Подтянулся рынок недвижимости. В первом квартале 2018-го квадратные метры подорожали символически – на 0,3%. Во втором, а потом и в третьем рост был заметнее – 1,2%, 2,5%. По всем законам, звоночек для инвесторов: рынок готовится к росту.

Активнее всего восстанавливаются Афины. За год цены выросли на 3,7%. Всё ещё низкие цены и невероятный рост арендных ставок (до 35% в год!) привлекают международных инвесторов. И вот уже количество сделок за первые пять месяцев 2018-го подскочило почти на 50%, сообщает Земельный регистр Афин.

По данным ELSTAT, в 2017 году впервые за десять лет выросло количество выданных разрешений на строительство в Афинах. И сразу на 13%. С января по август 2018-го число разрешений на строительство жилья в целом по стране увеличилось на четверть.



Иностранцы

Банк Греции заявляет: в первые девять месяцев 2018-го инвестиции в греческую недвижимость выросли на 12,3%. А по итогам 2017-го зарубежные инвестиции взлетели на 86,5%.

По сведениям Ассоциации риэлторов, основные покупатели – граждане Китая, России, Италии, Турции, Швейцарии, Франции, Германии и скандинавских стран. Европейцы чаще интересуются инвестиционным жильём в Афинах, а также апартаментами и виллами на островах. Кстати, греческие Миконос, Санторини и Парос лидируют по инвестиционному спросу на элитное жильё в Средиземноморье, сообщает консалтинговая компания Algean Property.



Иммиграция

По-прежнему в тренде самая доступная из программ «золотой визы»: ВНЖ Греции при покупке одного или нескольких объектов на сумму от €250 тыс. Оформляются документы не дольше двух месяцев. Кроме основного заявителя право на ВНЖ имеют супруга (супруг), дети до 21 года и родители. Претендовать на ПМЖ можно через пять лет, а ещё через два – на гражданство в порядке натурализации.

С начала действия программы в 2013 году иностранцы получили 2 968 «одобрений». Китайцы – 1 395, россияне – 429, турки – 337.



Кредиты

Формально ипотека есть, но именно что формально. Гражданам не из ЕС кредиты не выдают. Остаётся рассчитывать на рассрочку от собственников или застройщиков. Средний срок – шесть месяцев. Максимальный – два года.



Доход

Кажется, в Греции естественно зарабатывать на курортной недвижимости. Действительно, получить 3-5% годовых от туристов можно. Но не менее интересной оказывается жилая недвижимость в крупных городах – Салониках и в особенности Афинах. Жильё здесь даже дешевле, чем на побережье, востребованность круглогодичная. Квартира в Афинах приносит от 4,5% годовых, замечают в Global Property Guide (при средней доходности по стране в 3,97%). Отдельный тренд – реконцепция и перестройка коммерческих объектов в жилые: неактуальные офисные здания в центре столицы превращаются в съёмное жильё для желающих провести неделю рядом с Акрополем.

Греция





30% наших клиентов – россияне



Элени МАВРИДУ,
главный менеджер компании
Grekodom Development

– Элени, как бы вы ответили на вопрос, что привлекает покупателей в Греции именно сегодня? Чем ваша страна выделяется на фоне остальных?

– Начнём с того, что Греция всегда была популярна у покупателей зарубежной недвижимости. Интерес сохранялся на протяжении всех кризисных лет, во время которых фиксировались скачки цен. Спрос и на сегодняшний день высокий.

Но – сейчас мы уже можем уверенно говорить о восстановлении рынка, которое выражается, в частности, в росте цен. Но рост этот, с одной стороны, не отпугивает покупателей курортной недвижимости, а с другой, привлекает инвесторов. То есть кризисная ситуация стала толчком для инвестиций.

В Греции по-прежнему самые низкие цены в Европе, минимальный порог входа по программе «золотой визы» и новые инвестиционные возможности – в частности, реновация ветхого и недостроенного жилья с целью его последующей сдачи в аренду или перепродажи.

– Вы сказали про рост интереса. Как вы его ощущаете?

– Очень просто: продаж совершается больше с каждым годом. В 2016-м Grekodom Development заключил 306 сделок, в 2017-м – 435, в 2018-м – уже 486. Примерно в 30% из них – эта цифра стабильна на протяжении нескольких лет – участвовали россияне. То есть их в Греции становится всё больше, так же как европейцев и китайцев. Кроме того, в 2018-м стали больше покупать греки, то есть активизировался внутренний спрос.

– Какую цель преследуют люди, покупающие недвижимость?

– Мы всегда наблюдаем две основные цели. Примерно половина клиентов покупают для отдыха, половина – в качестве инвестиции. То есть можно говорить о росте инвестиционных сделок, потому что лет пять назад это соотношение было 80 к 20. Как и прежде, в Афинах и Салониках чаще покупают инвесторы, на курортах и островах – отдыхающие.

– Интерес к Греции рос, когда цены падали, а экономические показатели были удручающими. Нет ли риска, что восстановление рынка сыграет стране в минус?

– Дешёвых объектов становится меньше, и это может разочаровать их любителей. Но гораздо ценнее то, что рынок становится сбалансированным.

– Если предположить, что низшая точка пройдена, в каком положении Греция оказалась сейчас? Какие тенденции характеризуют нынешнюю ситуацию?

– Во-первых, как я уже говорила, мы видим рост цен. Во-вторых, кризис привел к появлению на рынке ветхого жилья и недостроя – это возможность для инвестирования. Ну а если смотреть на ситуацию с другой стороны, за последние пару лет мало что изменилось: 90% всех продавцов по-прежнему греки. Разумеется, они избавляются не от последнего, так как в собственности многих семей по три-четыре объекта. Предлагается всё – от дешёвых участков до элитных вилл.

– А что происходит в сфере строительства?

– Здесь ещё есть куда развиваться. В большинстве регионов строительство ведётся только под заказ. Исключения – элитные районы больших городов, например, Глифада и Вула в Афинах, Каламарья и Панорама в Салониках. Эти места всегда будут пользоваться спросом, и строят тут очень активно.



Афины

Инвестиции в реновацию



В течение десяти лет цены на недвижимость в Греции падали. Одновременно новое строительство фактически не велось. Как результат, в настоящий момент цены невысоки, а объектов не хватает. Эти факторы подвели к инвестиционной идее – реновации и реконцепции объектов.



Андроникос ТСАРТСИДИС,
специалист по продажам
в Афинах Grekodom
Development



Антон БАРАБАС,
специалист
по продажам
в Афинах Grekodom
Development



Марина ПИРИДУ,
инженер-строитель
Grekodom
Development

Предпосылки

Туризм – по-прежнему стратегическая для экономики Греции отрасль. Число посещающих Элладу иностранцев растёт, в 2018-м их было 33 млн. Всё активнее используются онлайн-платформы: только через Airbnb по всей стране сдаётся около 130 тыс. объектов.

Особое внимание – Афинам. Институт Греческой конфедерации туризма (INSETE) объявил, что в 2018 году выросли цены во всех столичных отелях, имеющих рейтинг более двух звёзд. За первые восемь месяцев 2018 года реестр недвижимости Афин зафиксировал рост числа сделок с недвижимостью на 60% в годовом исчислении. Средний рост арендных ставок по городу составил 17% за год.

Всё больше квартир, отдельных домов и вилл в Афинах (особенно в центре города) обновляются, ремонтируются, а затем сдаются в аренду. Именно такие объекты являются двигателями местного рынка недвижимости.

Бизнес-идея

Это реконструкция объектов, а иногда даже перепрофилирование зданий, которые в нынешнем состоянии и статусе неинтересны ни собственнику, ни потенциальным арендаторам. Вы покупаете такой объект, меняете «начинку» и получаете отреставрированное здание с новым назначением. В текущей экономической ситуации более интересна перестройка офисов в жильё, поскольку жилая недвижимость сдаётся в Афинах особенно успешно.

Расположение

Безусловно, оно играет главную роль, ведь собственно здание изменить легко, а вот локацию – никак. Можно утверждать, что для реновации подходят большинство объектов в туристическом центре Афин. В последние годы многие офисные здания в центре Афин, некогда занимаемые государственными учреждениями, опустели. В статусе бизнес-центров они не будут востребованы. И хотя таких предложений становится всё меньше, с помощью специалистов можно правильно приобрести и запустить прибыльный инвестиционный проект.

Реновация на практике

Сначала важно понять, чего вы ждёте от вложений и как планируете эксплуатировать здание. В зависимости от этого подбирается объект – или из имеющейся базы, или «с нуля». Одновременно разрабатывается проект реновации; каждый вариант индивидуален, над каждым работают наши архитекторы.

После того как выбор сделан, необходимо подать документы в градостроительную службу, чтобы получить разрешение на реновацию. То, что это разрешение будет получено, мы гарантируем ещё до проведения сделки, но фактически оно получается позднее. Получение разрешения занимает от 30 до 40 дней, строительные работы – обычно четыре-шесть месяцев.

Самое главное – вы покупаете объект недвижимости, у которого уже есть готовый проект реконструкции.

После реновации

Объект перепродается или сдаётся в аренду – возможны оба варианта. Наша компания готова взять на себя помощь и в продаже, и в сдаче. Мы организуем рекламу на собственном ресурсе, на других порталах в Греции, в системах Airbnb или Booking.

Наша комиссия как продавца составляет 10%. При сдаче объекта в долгосрочную аренду стоимость услуг компании – одна арендная плата в месяц. Мы подготовим контракт, который будет подписан вами и арендатором, отправим его в налоговую инспекцию.

При краткосрочной аренде стоимость управления составляет 20% от ежемесячной прибыли с бронирования. В стоимость услуг входит управление аккаунтом, передача ключей, заселение-выселение клиентов, объяснение правил и контроль объекта перед выселением, покупка необходимых предметов обстановки.

Доходы и расходы

Цена объекта после реконцепции зависит от затрат: использованных материалов, качества работы управляющей компании, имиджа, который создал объекту маклер, и т. д. Иногда есть смысл оставить обновлённый объект себе, пусть и на время: успешно сдать его в аренду и через год-другой показать потенциальному покупателю вместе с реальными цифрами дохода. Естественно, в этом случае цена вырастает. Если же продавать реновированный дом сразу, рассчитывайте, что его цена увеличится на 15-20% по сравнению с затратами на покупку и реновацию.



Пример 1

26-метровая квартира в Афинах в доме 1960 года.

Около 5 минут от метро, 15 минут пешком от Синтагмы – центральной площади столицы.

В 2018 году квартира была куплена примерно за €10 тыс., а затем реновирована. Ремонт квартиры обошёлся в €9,24 тыс., покупка мебели в €6,80 тыс.

Общие расходы составили менее €30 тыс.

Квартира сдаётся в посуточную аренду за €25 в сутки.

В первый год её загрузка составила примерно 60% – неплохой результат.

Арендаторы принесли собственнику €5,475 тыс.

Из этой суммы он израсходовал:

€820 (15%) – подоходный налог

€1,1 тыс. (20%) – оплата услуг управляющей компании

€1,0 тыс. – коммунальные платежи, подача деклараций, ежегодный налог на владение недвижимостью

Итого на руки собственник получил в первый год около €2,5 тыс.



**Пример 2****Реконструкция здания, находящегося неподалёку от площади Омония.**

В этих кварталах – улицы Аристотелус, Патисион – исторически располагались рестораны, театры, фешенебельные магазины; архитектура впечатляет, большинство зданий – особняки с высокими, до 5 метров, потолками.

В середине 80-х годов, когда город стал стремительно расширяться, люди начали перебираться из центра в удалённые районы, подальше от городской суеты. Это негативно сказалось на уровне жизни в центре. Но сейчас подобные проекты имеют колоссальный экономический потенциал: спрос на недвижимость в этих районах растёт, а цены по-прежнему привлекательны.

Aristo suits – проект реконструкции четырёхэтажного здания площадью 915 кв. м в гостиницу. Ранее здесь находился офисный центр, после перестройки расположились 20 комфортабельных апартаментов. На первом этаже ресепшн и кафе.

Компания Grekodom реализовала объект на всех стадиях: разработка дизайн-проекта, получение разрешения на реконструкцию, надзор и проведение ремонтных работ. Комфортные номера обустроены в современном стиле, из панорамных окон открывается вид на город. Создали индивидуальную атмосферу в каждом номере, чтобы посетители почувствовали себя комфортно и уютно.

Объект был приобретён за €390 тыс.

Ремонтные работы обошлись в €550 тыс.

Меблировка – €90 тыс.

Гостиница начала работу в октябре 2018 года. В отеле работает местный оператор, управляющий более чем 300 объектами по всей Греции.

Это и квартиры, и виллы, и гостиницы в Афинах и на островах.

Согласно расчётам, гостиница может приносить не менее €200 тыс. в год при минимальной для центра Афин заполняемости – 70%. Это сумма до уплаты налогов (29% для юридического лица) и расходов на управление.

По первоначальной договорённости управляющая компания получает 30% от прибыли, собственник – 70%.

Объекты в Афинах

под реконструкцию прямо сейчас

Здание 700 кв. м, центр

Год постройки: 2001
Здание расположено в нескольких минутах ходьбы от Национального археологического музея, национальной библиотеки, университета, академии и исторического центра.
Первый этаж – коммерческое помещение.
Второй, третий, четвертый – жилые помещения.

€1 млн*

Недостроенное здание 982,2 кв. м, район Метаксургио

Выгодный инвестиционный объект в самом сердце столицы, в 600 м от станции метро Метаксургио на знаменитой площади Карайскаки.

€935 тыс.***

Здание 600 кв. м, район Абелокипи

Подвальное помещение.
Цокольный этаж: квартира 89 кв. м.
1-й этаж: квартира 32 кв. м, квартира 78 кв. м.
2-й этаж: квартира 32 кв. м, квартира 78 кв. м.
3-й этаж: квартира 80 кв. м.
4-5-й этажи: двухуровневая квартира 122 кв. м.
Часть квартир уже отремонтирована.

€950 тыс.**

Здание 590 кв. м, участок 125 кв. м, район Абелокипи

После реновации в здании могут быть расположены 10 квартир для сдачи в аренду.

€520 тыс.****

Здание 400 кв. м, район Метаксургио

Цокольный этаж: 40 кв. м.
Первый этаж: 2 магазина по 20 кв. м каждый и квартира 40 кв. м.
Второй этаж: 2 апартаментов по 50 кв. м.
Третий этаж: 2 апартаментов по 50 кв. м.

€480 тыс.*****

Здание 550 кв. м, район Пиреас

1-й этаж – коммерческое помещение 110 кв. м – арендуется с 1989 года под рыбную таверну.
2-й этаж – двое апартаментов 69 и 59 кв. м.
3-й этаж – двое апартаментов 69 и 59 кв. м.
4-й этаж – двое апартаментов 69 и 59 кв. м.

€800 тыс.*****

что эквивалентно *74,74 млн руб., **71,01 млн руб., ***89,69 млн руб., ****69,88 млн руб., *****35,87 млн руб., *****38,86 млн руб., *****59,79 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 05.03.2019

Контакты

8 800 100 46 06; info@grekodom.ru

www.grekodom.ru



Семь фактов, которые надо знать о проекте Криарици, чтобы принять решение

Халкидики Ситония Криарици

Посмотрите на это место сверху – вы увидите девственно чистое море, переливающееся всеми цветами от бирюзового до тёмно-синего. Посмотрите сбоку – заповедные холмы, поражающие всеми оттенками зелёного, и живописные скалы, падающие в морскую гладь. Посмотрите «изнутри» – вон там, всего в нескольких километрах, Святая гора Афон... Какое место в Греции можно назвать райским? «Таких без счёта», – ответите вы и будете правы. Это, несомненно, одно из них. А возможно, и самое-самое.



РАЙОН КРИАРИЦИ на самом юге Ситонии – это 1330 га, 150 из которых разбиты на участки по 500 кв. м. Району принадлежит 6,5 км береговой линии с несколькими песчаными пляжами.



ТЕРРИТОРИЯ КРИАРИЦИ разбита на несколько микрорайонов, подготовленных к строительству и имеющих необходимые разрешения. Кроме жилья на территории будут построены инфраструктурные объекты, а также общественные пространства – зоны отдыха, спортивные и детские площадки. Проект предполагает строительство инфраструктуры (под неё отведено 577 га) и целого районного центра со школой, больницей, мариной и яхт-клубом.



В ПРОЕКТЕ можно приобрести недвижимость разного уровня и типа: квартиры, таунхаусы, отдельные дома. Самый бюджетный вариант – квартиры с одной спальней площадью от 44 кв. м в трёхэтажных домах. Цены – от €100 тыс.



ОСТАНОВИВ свой выбор на вилле, вы можете выбрать участок земли, а затем заказать типовой проект или обратиться за индивидуальным решением. Типовых проектов, разработанных инженерами и архитекторами Grekodom, пять. Они отличаются площадью и размером: от одноэтажного дома в 60 кв. м до двухэтажной виллы в 250 кв. м. Для строительства самого большого типового объекта необходимо приобрести сразу два участка. Соответственно различаются и цены на виллы – от €150 тыс. до €1 млн (стоимость земли включена в цену проекта). В зависимости от масштабов проекта строительство займёт от восьми месяцев до полутора лет. Если вы не хотите ждать – можете приобрести уже построенное жильё, на выбор практически всегда предлагается два-три дома.



РЕШИВ строить по индивидуальному проекту, вы можете возвести объект в любом стиле, учитывая лишь некоторые требования к архитектуре. Параметры, на которые нужно ориентироваться: общая площадь здания до 250 кв. м, при необходимости – полуподвальный этаж, балконы и крытые галереи до 48 кв. м. На территории можно построить открытый бассейн. Компания Grekodom Development возьмёт на себя все работы по проектированию, возведению и согласованию проекта. Оплата производится поэтапно – соответственно ходу строительства. Она согласуется с покупателем индивидуально и зависит от стоимости проекта, его уникальности, параметров участка и т. д. Финальная оплата производится только после того, как объект сдан и дом готов к заселению. К началу 2019 года в комплексе полностью завершены и эксплуатируются пять домов, проданы ещё 25 участков, на которых ведётся согласование проектов. До конца 2019 года в проекте планируется достроить не менее 15 домов, а концу 2020-го – ещё 50!

Криарици



Квартира, 45 кв. м

Код объекта на сайте
www.grekodom.ru – 33293

€100 тыс.*



1-этажный коттедж, 60 кв. м

Код объекта на сайте
www.grekodom.ru – 25049

€150 тыс.**



2-этажный коттедж, 69 кв. м

Код объекта на сайте
www.grekodom.ru – 25060

€160 тыс.***



2-этажная вилла, 100 кв. м

Код объекта на сайте
www.grekodom.ru – 26558

€300 тыс.****



2-этажная вилла, 150 кв. м

Код объекта на сайте
www.grekodom.ru – 31546

€600 тыс.*****



GREKODOM
KRIARITSI
MOUZENIDIS GROUP DEVELOPMENT

www.kriaritsi.com

что эквивалентно *7,47 млн руб., **11,21 млн руб., ***11,96 млн руб., ****22,42 млн руб., *****44,84 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 05.03.2019



Наталья КОВАЛЁВА,
генеральный директор
Real Estate Services

Почему я считаю, что «золотая виза» Греции – действительно оптимальное решение

Греческой программе «золотой визы» – ВНЖ на пять лет для всей семьи – уже пять лет. Первые её участники уже продлевают документы. Можно подводить «итоги пятилетки» и анализировать мотивы покупателей.

Условия греческой программы самые интересные относительно подобных вариантов по всему миру. ВНЖ могут получить три поколения: заявители, их дети в возрасте до 18 лет и родители. При проживании на территории Греции более семи лет по этому виду на жительство есть возможность получить национальный паспорт. А он открывает безвизовый путь в 174 страны мира – можно жить, работать, путешествовать, учиться и вести бизнес в любой стране Евросоюза.

Какие мотивы толкают россиян на получение ВНЖ Греции



1. Первая и самая многочисленная группа получивших ВНЖ – так называемые **дачники**. Семьи (обычно немаленькие) хотят купить дачу на побережье, вместе отдыхать и проводить на природе максимальное время, причём не только в сезон. Виза ограничивает этот период 90 днями в течение полугода. Приходится считать дни. Или получать ВНЖ. Который заодно позволяет купить и зарегистрировать на своё имя машину, лодку и т. д.

В конце 2018 года мы получали ВНЖ для дружной московской семьи: супруги, их родители, трое детей от 4 до 16 лет. Их расходы на отдых росли каждый год, и наконец было принято решение приобрести домик у моря, на первой линии.

У этой семьи уже был опыт приобретения курортной недвижимости – кажется, на озере Балатон в Венгрии. Но там они не прижились. Кроме того, людей впечатлило, что в Греции ВНЖ дают сразу на пять лет, в течение которых его не нужно продлевать, и нет требований по обязательному пребыванию в стране. Ну и, конечно, аргументы на все времена: море, климат, прямые рейсы из Москвы, уровень цен на недвижимость у моря, безопасность, менталитет, отношение к русским...

Семья остановила выбор на недавно отремонтированном доме с четырьмя спальнями у тихого песчаного пляжа в закрытом комплексе. В ближайших планах – покупка дополнительных апартаментов под сдачу в аренду. Но тут мы переходим ко второй, самой многочисленной группе соискателей ВНЖ.



2. Инвесторы. Полагаю, именно их интерес стал главной причиной успеха греческой программы. Туристический поток в Грецию растёт, отелей не хватает, потребность в инфраструктуре велика. Строительство или реконструкция объектов недвижимости, а также переориентация площадей под краткосрочную аренду, на которой можно заработать 5-7% годовых, интересна всем. Китайцы, россияне, израильтяне, европейцы хотят получать доход, а в перспективе заработать на росте цен, ведь Греция – едва ли не последняя страна Южной Европы, где они всё ещё на самом дне. А ВНЖ – привлекательный бонус к инвестициям.

Самыми перспективными для небольших инвесторов являются объекты курортной аренды или варианты для краткосрочной аренды в крупных городах – Афинах, Салониках.

Буквально на днях мы подали документы на ВНЖ для двух поколений семьи, в которой взрослые дети инвестировали в апартаменты на Халкидиках, а родители получили возможность путешествовать без виз по Европе.

Две приобретённые квартиры (каждая с двумя спальнями) расположены в недавно реконструированном доме в курортном центре Калифея. Квартиры обставлены и полностью оборудованы всем необходимым для краткосрочной аренды. Возле дома есть закрытый дворик с общей зоной барбекю, бассейном, детской площадкой. В каждой квартире можно разместить до шести-восьми гостей. Чем не идеальный курортный вариант?



3. Другая категория – россияне, которые готовят себе «запасной аэродром». Это состоятельные люди, которых беспокоят возможные посягательства на их бизнес и собственность. Один из способов решения проблемы – переезд.

Правда, эти люди вовсе не планируют переезжать прямо сейчас. Получив вид на жительство, они не меняют образ жизни, сохраняют работу. Но тоже хотят, чтобы приобретённая недвижимость не простаивала и окупала себя, – этим они похожи на инвесторов.

Буквально в июне мы получали вид на жительство для семьи совладельца крупной российской IT-компании. Выбор в пользу Греции люди сделали из-за самого низкого в ЕС порога входа для получения ВНЖ, невысокой стоимости содержания объекта и возможности легко сдавать его в аренду. **Кроме того, конкретный объект (таунхаус с четырьмя спальнями на Халкидиках) весьма ликвиден. Его легко продать в любой момент.**

4. Немногочисленная, но активная группа – **космополиты**. Успешные люди, работающие или проживающие за рубежом. Они уже владеют недвижимостью в разных странах, и им важно решить вопрос безвизового перемещения для всей семьи. Да, сейчас несложно сделать визу, но приходит время, когда об этом не хочется думать в принципе.

Один из последних контрактов – для российского бизнесмена, который уже три года с семьёй и четырьмя детьми живёт и ведёт бизнес в Лондоне, имеет вид на жительство и налоговое резидентство Великобритании. Но из-за Brexit оформляет себе, детям и родителям греческий ВНЖ для свободного передвижения по Европе. А заодно решает проблему качественного летнего отдыха для большой семьи.

Его выбор – трёхэтажная каменная вилла с пятью спальнями на Кассандре.

5. Последняя группа – **классические эмигранты**. Те, кто решил переехать навсегда. Растить и обучать детей за рубежом, улучшить качество жизни. Это чаще всего состоятельные люди, имеющие накопления и не планирующие зарабатывать в Греции. Им важны безопасность, климат, качественное образование и медицинское обслуживание. Они чаще выбирают большие города или их пригороды, поближе к хорошим школам, инфраструктуре.

Пример из нашего опыта – семья из Воронежа, которая приобрела коттедж под Салониками рядом с крупной международной школой.

Муж имеет бизнес-интересы в России и Сербии и по-прежнему живёт на несколько стран, а жена с детьми почти всё время проводят в Греции.

P. S. Надо признать, что все описанные мною категории условны. Каждый из получивших греческий ВНЖ может отнести себя сразу к нескольким. Инвесторы могут быть космополитами, «дачники» – эмигрантами, эмигранты – инвесторами. За пять лет мотивы многих россиян изменились. А вот программа «золотой визы» по-прежнему привлекательна для всех, кто интересуется ВНЖ за рубежом.



Акция «ВНЖ в подарок»

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



Халкидики, Кассандра, Пейкахори

3 новые виллы с 4 спальнями, собственными бассейнами и участками в комплексе «Ирида Маре».

Цена €400 тыс.*



Халкидики, Кассандра, Неа-Скиони

Комплекс вилл с участками, 3-4 спальнями на 1-й линии моря с выходом на пляж.

Цена от €300 тыс.**



Халкидики, Кассандра, Неа-Флогита

Комплекс вилл «Месимери» с видом на море и инфраструктурой в 150 метрах от пляжа.

Цена от €320 тыс.***

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

что эквивалентно *29,89 млн руб., **22,42 млн руб., ***23,91 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 05.03.2019



Испания. Прекрасная Мадрид, романтическая Барселона, демократичная Торревьеха, божественная Марбелья, манящие острова. Соблазнительные Косты – Брера, Дорада, дель-Соль, Бланка, Калида. Всё вместе – самая популярная среди солнечных и самая солнечная среди популярных страна.



Ситуация

Трудности 2008–2011, когда строительство в Испании остановилось, цены рухнули на 50-70%, а залоговая недвижимость стала трендом, оказались настолько глобальными, что даже значительное восстановление последних лет не довело ключевые показатели рынка до предкризисных. Цены после 2015 года растут более чем на 5% в год, но они всё равно ниже пиковых, 2007 года, на треть!

Восстанавливаются активнее всего самые богатые и известные районы страны – недвижимость в Мадриде и пригородах, Барселоне, городах средиземноморского побережья и на островах дорожает быстрее рынка. По данным оценочной компании Tinsa, самая заметная динамика в крупных городах и региональных центрах: рост цен за три года почти на 22%.

Число сделок в 2018 году относительно 2017-го увеличилось примерно на 10%. Количество выданных разрешений на строительство возросло на четверть – в будущем испанский рынок смотрит с оптимизмом.



Иностранцы

Иностранцы, и в первую очередь европейцы, страдающие от недостатка солнца, вернулись в Испанию. По сравнению с 2013 годом число сделок с их участием выросло почти в два раза (данные Ассоциации испанских земельных регистраторов). И если пять лет назад эта доля составляла лишь 8%, то теперь она увеличилась до 13%.

Ежемесячно иностранцы покупают в стране от 4 тыс. до 5 тыс. объектов. Традиционно самые активные – англичане (800-850 сделок в месяц), в первой пятёрке французы, немцы, бельгийцы и шведы. Россияне ежемесячно становятся собственниками около 200 объектов. Чаше всего стремятся на Коста-Бланку, в Барселону и окрестности. Тренд 2018 года – рост интереса к Валенсии.



Кредиты

Испанские банки выдают кредиты иностранцам – куда активнее, чем ещё пять лет назад. Предоставить могут до 80% от стоимости объекта на 20 и даже на 30 лет. Текущие ставки – от 1,7 до 3,0%.



Иммиграция

Испанская программа, предусматривающая, в частности, получение ВНЖ при покупке недвижимости на €500 тыс. и более, по-прежнему популярна. Уже осенью 2018-го стало очевидно, что будет рекорд: за десять месяцев года «золотую визу» получили 5 778 человек, в основном китайцы (4 640 ВНЖ) и россияне (1 997). Правда, собственно через покупку недвижимости ВНЖ получает каждый десятый (563 человека).

Основные параметры программы, связанные с покупкой недвижимости: она должна быть куплена без привлечения ипотеки. Ограничений по числу объектов нет. ВНЖ выдаётся на два года, а затем может продлеваться на пять лет. Кроме заявителя и его супруги (супруга) вид на жительство могут получить дети до 18 лет и родители заявителя.



Доход

Самым естественным способом получить доход в Испании до недавнего времени было сдавать квартиру на курорте; заработать 5-7%, а в удачных случаях до 10% было реально. Но власти страны, регионов и даже конкретных городов действительно ведут жёсткую (возможно, самую жёсткую в ЕС) борьбу с «частной арендой» без лицензии. В Барселоне и Валенсии объекты без этой лицензии не разместить на онлайн-платформах типа Airbnb, в Мадриде вам требуется получить разрешение соседей по дому, а, скажем, в Пальма-де-Мальорке вообще введён запрет на сдачу квартир в аренду летом.

В целом по стране с июля 2018-го данные о собственниках жилья, пользующихся услугами агрегаторов, должны передаваться в Налоговую службу. Причём информацию должны предоставлять как сами площадки, так и организации и частные лица, «помогающие» в сдаче объекта.





Office San Luis (офис в г. Сан-Луис)
c/ Avilés, Centro Comercial San Luis, local 8, 03184,
Torrevieja, Alicante, Spain

Office Guardamar (офис в г. Гуардамар-дель-Сегура)
c/ Era de Madaleneta, 7, 03140, Guardamar del Segura,
Alicante, Spain

Телефоны компании:

+34 865 751 634, WhatsApp (English)

+34 622413 675, WhatsApp, Viber, Telegram (Russian)

E-mail: info@belvedere-estates.com natalia@belvedere-estates.com

www.belvedere-estates.com



Наталья РЕБРОВА,
консультант и менеджер по продажам Belvedere Estates Group

Почему Коста-Бланка

Первый вопрос, которым задаются покупатели недвижимости в Испании, – какой регион страны выбрать, чтобы не прогадать с климатом, последующей рентабельностью жилья, удобствами и, конечно же, ценой.

Регион Коста-Бланка расположен практически в центре средиземноморского побережья Испании. Здесь почти круглый год светит солнце, море тёплое, ветра и ураганы – очень редкие гости (благодаря горам). А развитая транспортная инфраструктура – скоростные поезда, качественные автотрассы, авиасообщение – позволяет за несколько часов добраться до Барселоны, Малаги, горных курортов Сьерра-Невады, а также до Андалусии и Мадрида.

Последние несколько лет в южной части Коста-Бланки бурно развиваются строительство, инфраструктура, культура. Медицина и образование тоже в приоритете. Постоянно открываются новые клиники с современным оборудованием и образовательные учреждения (испанские, британские и даже российские). В частности, не так давно в Аликанте открылась российская школа, которая имеет аккредитацию на обучение и проведение государственных экзаменов и выдачу российских аттестатов.

Всё это делает недвижимость на Коста-Бланке необычайно популярной. Здесь вас ждёт удивительная жизнерадостная атмосфера, уважаемые соседи и высокое качество жизни.

Почему Belvedere Estates

Belvedere Estates Group открыла свой первый офис в Великобритании в 2014 году. Со временем компания расширилась и начала работу в Испании, на побережье Коста-Бланка. Сегодня офисы открыты в Торревьехе и Гуардамар-дель-Сегура.

Богатый опыт работы Belvedere Estates на рынке недвижимости поможет вам не только сделать первые шаги на пути к дому вашей мечты на берегу Средиземного моря, но и воплотить желание. Мы подберём наилучшие объекты, исходя из ваших предпочтений, поможем найти оптимальный по цене и качеству вариант. От вас потребуется только направить свой вопрос или пожелание. Остальное организуем мы.

Наши сотрудники говорят на русском, английском, испанском, немецком, французском и голландском языках. Мы всегда открыты для контакта и общения.

Мы будем с вами на каждом этапе, помогая с любыми банковскими, юридическими и регистрационными консультациями. Окажем содействие и помощь в оформлении виз, номеров иностранца, открытии банковского счета и оформлении ипотеки. Проверим документы для сделки и подготовим пакет документов на подписание у нотариуса. Поможем сдать жильё в аренду, заключить контракты на свет и воду, посоветуем оператора мобильной или интернет-связи.

Наш слоган: «Агентство, которому вы можете доверять».
Наша репутация – наш знак качества.



Красавица найдёт, чем очаровать. Доступная Калабрия, менее доступная Сицилия, богемные Лигурия и Тоскана и, конечно, впечатляющая громада «вечного» Рима.

Италия – она такая непостоянная...



Ситуация

Экономический кризис 2008 года дал старт сложному периоду для местного рынка. Цены падали семь лет, а с 2016-го готовятся восстанавливаться, но в реальности кружат около нуля. В первом, втором и третьем кварталах 2018-го Евростат зафиксировал символическое снижение стоимости квадратного метра – на 0,4%, 0,2% и 0,8%. В общем же за последние десять лет цены упали на 18% (Global Property Guide).

Впрочем... Итальянский рынок очень неоднороден. Нетипичная история, но элитная недвижимость пользуется спросом и дорожает. Во Флоренции в 2018 году на 14%, сообщает Knight Frank. Дорожала недвижимость в крупных городах: Милане (+3,3% годовых за первые три квартала 2018-го), Риме (+1,2%), Турине (+2,3%), Неаполе (+1,2%), Генуе (+0,6%), Флоренции (+0,8%), Болонье (+0,7%) и Палермо (+0,4%) – Centro Studi di Abitare Co. Экономика здесь восстанавливается гораздо быстрее, чем на периферии, а за ней и рынок.

Число сделок в Италии растёт – плюс 2,3% в 2018 году. В семи главных городах доходит до двухзначных цифр. Оживился и строительный сектор. По данным Национального института статистики Istat, во втором квартале 2018-го количество разрешений на строительство выросло на 5,1%.



Иностранцы

Иностранцы любят Италию. Только в 2017 году страну посетило 58,3 млн человек (Всемирная туристская организация ООН – UNWTO). Между прочим, пятый результат в мире. В том же году количество запросов по поиску местной недвижимости взлетело на 133%, сообщает Knight Frank. В 2018-м спрос рос не так стремительно – в пределах 10%.

Больше всего зарубежных покупателей (17,2%) – из США, на втором месте немцы (14,7%), на третьем – британцы (13,9%). Спрос со стороны британцев вырос на 14,5% в первом полугодии 2018 года по сравнению с тем же периодом 2017-го (специализированный портал Gate-away). На рынке элитки они и вовсе впереди планеты всей. Только за первые три месяца 2018-го на них пришлось около 45% всех запросов на элитное жилье (Knight Frank). Особой популярностью пользуются городские квартиры во Флоренции и Риме – около 40% запросов. Покупатели ищут двух- или трёхкомнатные квартиры в центре города под ключ. Купил и сразу пользуюсь.

Растёт иностранный спрос в Тоскане, на Капри и на побережье Сардинии. В рейтинге лучших стран для покупки недвижимости, составленном Prap.ru, Италия занимает пятое место. А «недвижимость в Италии у моря» – один из самых популярных запросов на портале в 2018 году.



Иммиграция

В 2017-м в Италии появилась своя инвесторская виза. Правда, с недвижимостью не связанная. Иностранцы могут получить ВНЖ, если инвестировать в экономику страны (на выбор: €2 млн в гособлигации, €1 млн в акции итальянских компаний или – безвозмездно – в социально значимые проекты, €500 тыс. в акционерный капитал итальянских инновационных стартапов). Выдаётся на два года с возможностью продления ещё на три. Через пять лет можно претендовать на ПМЖ, а через десять – на гражданство. Несмотря на «юность», программа успела получить высокую оценку специалистов и заняла третье место в глобальном рейтинге от Henley & Partners.

Есть и менее затратный вариант – Residenza elettiva. Достаточно недвижимости любой стоимости либо договора долгосрочной аренды «3+2 года» или «4+4 года», плюс пассивный доход от €3 тыс. на человека в месяц.



Кредиты

На бумаге ипотека для иностранцев есть. На деле же кредиты заявителям из стран за пределами ЕС не одобряют в 99% случаев. То есть документы примут, но потом откажут, побоявшись учитывать активы за пределами Евросоюза. Мало ли что.

Более реальная схема – рассрочка, если речь идёт о новостройке, или переуступка, когда строитель позволяет приобрести квартиру или дом в кредит практически на тех же условиях, которые были предоставлены ему.



Доход

Не самая популярная цель, хотя средняя доходность по стране вполне приличная – 4,0-4,9% годовых, считает Банк Италии. Доходность квартир в крупных городах колеблется от 2,5 до 4,5%, информирует Global Property Guide. И чем меньше квартира, тем выше доходность. Например, при краткосрочной аренде небольшой квартиры в крупном городе – Риме, Милане, Турине, Флоренции, Неаполе – можно заработать до 12% (Банк Италии).





Что можно приобрести на рынке элитной недвижимости Тосканы



Юлия ШАРЕНКО,
менеджер
по работе
с клиентами
компании
Great Estate

Знаете ли вы, что такое казале?

А вилла нобиле? А между тем это самые характерные объекты в популярном у иностранцев регионе Италии. И кстати, многие из них обладают отличным инвестиционным потенциалом. Экскурсию по видам недвижимости в Тоскане проводит Юлия Шаренко, менеджер по работе с клиентами в компании Great Estate.



Казале в Тоскане, провинция Сиена. Площадь 770 кв. м. Шесть спален, семь ванных комнат. Продаётся за **€3,5 млн**



Казале – фермерское поместье

Казале – это старинный фермерский дом в стиле рустика вдали от городской суеты, на открытых холмах, обычно с большим прилегающим участком земли. Первые казале появились ещё в XVI веке.

В таких поместьях жили большие семьи, два-три поколения вместе. Некоторые из казале в эпоху средневековья имели башни для защиты от недоброжелателей. Самый большой всплеск строительства казале пришёлся на XVIII век, когда Великое герцогство Тосканы активно содействовало развитию сельского хозяйства в регионе.

Технологический бум начала XX века привёл к массовому переселению жителей в крупные города, и много загородных поместий были заброшены на несколько десятилетий. Но, к счастью, уже во второй половине прошлого века сельские тосканские дома оказались на волне популярности не только у итальянцев, но и у иностранных инвесторов, особенно в регионе Кьянти, на холмах вокруг Сиены и Флоренции.

Региональные власти Тосканы в наши дни стимулируют реставрационные проекты исторических домов. Таким образом, сейчас практически все казале XVI-XVII веков – это шикарные загородные особняки с потрясающими видами. Их цена колеблется от €1 млн до 4 млн в зависимости от площади и качества отделки, наличия бассейна, «панорамности».

Такой тип недвижимости подойдёт тем, кто ищет идиллию и умиротворение, кто ценит качество жизни, архитектуру и тосканские пейзажи, кто умеет восхищаться итальянским стилем жизни, кухней и культурой в целом.

- ⊕ Обычно казале строились на вершине холма. Вокруг них разбивали целую усадьбу, а прилегающие земли использовали в сельскохозяйственных целях.
- ⊕ При выборе казале учитывайте расстояние до ближайшего аэропорта с международными рейсами, отдалённость от города и состояние просёлочной дороги, ведущей к дому.
- ⊕ Казале подходят как для постоянного проживания и проведения отпуска, так и для сдачи в аренду (понедельно или посуточно, как B&B).



Казале в Тоскане, провинция Сиена. Площадь 722 кв. м. Восемь спален, десять ванных комнат. Продаётся за **€3 млн**

Виллы нобиле и замки

Ценовая политика таких объектов практически не имеет границ. Но всё же можно выделить некоторые закономерности. Рекомендуем, например, обратить внимание на виллу эпохи Возрождения, принадлежавшую дворянской семье меценатов Вителли из Читта-ди-Кастелло.



Вилла в Тоскане, провинция Ареццо. Площадь 1070 кв. м. Девять спален, шесть ванных комнат. Продаётся за **€3,45 млн**

- ⊕ *Тосканские виллы обычно имеют оштукатуренные фасады в нейтральных благородных тонах, расписные потолки, просторнейшие залы.*
- ⊕ *В интерьере используется много мрамора, бархата, мозаики, массивного красного дерева.*
- ⊕ *Зачастую виллу украшает пышный сад в итальянском стиле с декоративными растениями.*

Некоторые виллы и замки могут использоваться не только как шикарная резиденция для проведения отдыха, но и как инвестиционное вложение. Всё это намного доступнее, чем может показаться на первый взгляд. Вот замок XVIII века на границе Умбрии и Тосканы, трансформированный в спа-отель по довольно приемлемой цене.



Замок в Умбрии. Площадь 798 кв. м. Восемь спален, четырнадцать ванных комнат. Продаётся за **€2,9 млн**

- ⊕ *Одна ночь в таком отеле будет стоить от €150, при этом инвестор может рассчитывать на прибыль от 4 до 6% годовых.*
- ⊕ *При покупке виллы или замка нужно также учитывать их структурное и техническое состояние. Мы обычно рекомендуем нашим клиентам перед покупкой заказать полный технический отчёт о состоянии объекта, который выполняет инженер – джеометра – или архитектор. Такая перестраховка убережёт покупателей от непредвиденных расходов в будущем.*

Апартаменты в историческом центре

Если вы хотите окунуться в самое сердце настоящей Италии и стать частью местной размеренной жизни, неспешно наслаждаться каждым моментом, посещать маленькие магазинчики местных торговцев, мастерские, рынки, каждый день наблюдать за «аборигенами», попивая капучино в bar centrale на главной площади, и даже постепенно ассимилироваться с ними, тогда апартаменты в историческом центре – это идеальный вариант.

- ⊕ *Как правило, апартаменты в пределах крепостных стен города имеют отличительные особенности. Это пол из терракоты и деревянные балки.*
- ⊕ *Здесь вы не найдёте точной симметрии линий и идеально ровных стен, но в этом же и есть изюминка – жить в доме, в котором жили итальянцы 150-200 лет назад! А тем более после профессиональной «консервативной» реконструкции, с современными удобствами и комфортом.*



Апартаменты в историческом центре, Тоскана, провинция Сиена. Площадь 97 кв. м. Две спальни, две ванные комнаты. Продаются за **€350 тыс.**



Апартаменты в Умбрии. Площадь 100 кв. м. Две спальни, одна ванная комната. Продаются за **€159 тыс.**

- ⊕ *Наша компания активно сотрудничает с архитекторами и строительными компаниями, которые могут выполнить любое пожелание клиента-покупателя: от создания проекта до полной реставрации объекта под ключ.*



Апартаменты в Тоскане, провинция Сиена. Площадь 389 кв. м. Пять спален, четыре ванные комнаты. Сад 90 кв. м. Продаются за **€640 тыс.**

⊕ *Цены на апартаменты зависят от ряда факторов: состояния объекта, площади, наличия вида, балкона/террасы или собственного сада, отдельного входа. Таунхаусы попросторнее с собственным садом будут стоить полмиллиона евро и больше.*

Поместья с винодельнями

В последнее время большой популярностью среди россиян пользуются поместья с винодельнями в Тоскане. Это настоящая мечта для ценителей хорошего вина и итальянского стиля жизни.

На сегодняшний день на рынке много таких предложений. Как правило, это сельскохозяйственные предприятия, и при выборе хорошей действующей винодельни консультации простого риэлтора будет недостаточно. Поэтому наша компания сотрудничает с опытными агрономами и экспертами в сфере виноделия. Перед покупкой мы настоятельно советуем клиенту заказать экспертное заключение специалиста, а также юридическую и финансовую проверку предприятия (due diligence).



Поместье с винодельней в Тоскане, провинция Сиена. Общая площадь 1285 кв. м. Семь спален, семь ванных комнат. Участок 24,7 га. Продаётся за **€2,75 млн**

Цена винодельни непосредственно зависит от виноградников, которые, в свою очередь, влияют на престижность вина. Нужно учитывать многие факторы: сорт лозы, её возраст, климатические условия конкретной зоны и прочее.

Виноградник оценивается как выгодный, если его площадь составляет не менее 20 га (исключением может быть чрезвычайно популярный район, вина которого стоят дорого). В европейских странах виноделие считается не очень сложным родом деятельности, существует множество курсов, которые можно пройти и за пару лет стать практически профессионалом.



Поместье с винодельней в Тоскане, провинция Сиена. Общая площадь 1697 кв. м. Продаётся за **€3,9 млн**

⊕ *Ещё один немаловажный фактор, который стоит учитывать при покупке винодельни, – это винный маркетинг. Очень важно изучить рынки и выбрать правильное направление для сбыта продукции. При необходимости с этим вопросом тоже можно обратиться к специалистам.*

⊕ *Несомненным преимуществом при покупке виноградников является то, что они, как правило, не дешевеют. Популярность виноделия растёт с каждым годом, как и цены на землю с хорошей лозой.*



GREAT ESTATE
Italian Properties

Great Estate Immobiliare – компания с многолетним опытом работы на рынке элитной недвижимости Италии. Центральный офис компании находится в Тоскане, но мы работаем также и в других регионах (Умбрия, Лацио, Марке, Сардиния, Пьемонт).

На сегодняшний день в нашей базе более 1200 объектов, среди которых эксклюзивные виллы, шикарные поместья, исторические дома и престижные апартаменты.

Наши клиенты могут быть спокойны и уверены в своём выборе, поскольку все объекты проходят юридическую и техническую проверку.

Персональный подход, конфиденциальность, пошаговое сопровождение на всех этапах покупки и администрирование собственности после заключения сделки. Решение всех сопутствующих вопросов.

Мы будем рады видеть вас среди наших клиентов!



Great Estate Immobiliare
Италия, Сан-Кашано-деи-Баньи, Палаццоне (провинция Сиена)
Via Piana, 15 – 53040
+39 0578 59050; +39 0578 1900742
(русскоговорящий)
info@greatestate.it
www.greatestate.it



IL GLOBO srl

Агентство недвижимости в Италии
на озерах Комо, Лугано и в Милане

**Профессионалы по вопросам разных типов недвижимости
с многолетним опытом работы с иностранцами.**

Подбираем недвижимость от проверенных собственников
и застройщиков и подготавливаем все документы для завершения
сделки купли-продажи. С нашей помощью вы можете найти
идеальное для себя жильё и сделать выгодное вложение в бизнес.

...

Мы находимся на территории предлагаемых объектов постоянно.

Вы можете рассчитывать на наши услуги
также после приобретения недвижимости.

...

Команда экспертов: опытные архитекторы, инженеры, нотариусы,
консультанты по фискальным вопросам.

Мы обеспечиваем полную поддержку в приобретении,
обустройстве и управлении недвижимостью.

...

Эффективны и надёжны.

Вы можете положиться на нашу конфиденциальность,
ответственность и содействие по любым риэлторским вопросам.



*Мы предоставим вам
лучшее и реализуем вашу
сокровенную цель
в сфере недвижимости*

Звоните нам +39 346 5344677

Наши контакты

Тел.: (+39) 3465344677 (говорим по-русски и по-английски),
(+39) 3939776981 (английский и итальянский языки)

Мы также доступны по WhatsApp и Viber
info.ilglobo2@gmail.com

www.ilgloborealestate.it

что эквивалентно *36,62 – 40,73 млн руб., ** 32,28 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 05.03.2019



Новый комплекс с бассейном.
Двухспальные апартаменты
от €490 тыс. до €545 тыс.* (127–137 кв. м)



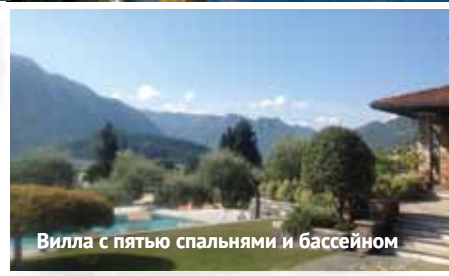
Апартаменты с двумя спальнями
Цена €432 тыс.**



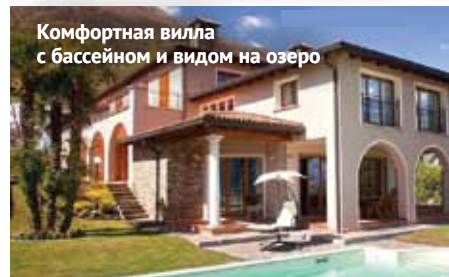
Апартаменты в исторической вилле
у озера



Вилла у озера
с пятью спальнями
и доком



Вилла с пятью спальнями и бассейном



Комфортная вилла
с бассейном и видом на озеро



Лучшие направления для покупки недвижимости в Италии



Дома и квартиры в этих регионах пользуются огромным спросом у иностранцев. Они всегда востребованы, и тому есть множество причин.



О том, какие направления лучше всего выбрать для приобретения недвижимости, рассказывает руководитель компании Olon Property Карла Меони.



Тоскана

Самый популярный регион для покупки недвижимости. Не только благодаря богатой культуре, истории, местной кухне и вкусному вину, но и особенностям региона. Здесь можно купить жильё как в сельской местности, так и в прибрежной зоне, прямо на берегу моря.

Сейчас рынок краткосрочной аренды роскошной недвижимости в Тоскане стремительно растёт. Владелец жилья может сдавать его съёмщикам на протяжении всего года, и объект будет сам окупать своё годовое содержание.

Важно помнить, что чем лучше вы оборудуете и украсите своё жильё, тем больше заработаете на аренде. Хорошо обставленный дом можно сдавать за €3–20 тыс. в неделю.

Для тех, кто хочет жить в сельской местности, лучший стратегический выбор – городок Лукка. Это одна из самых элегантных частей Тосканы, при этом отсюда до моря – всего 20 минут езды на автомобиле. А для тех, кто предпочитает



курортную инфраструктуру, есть Форте-деи-Марми – он притягивает своим удачным расположением прямо на берегу моря и считается местом элитного отдыха, особенно среди россиян.

Кстати, из обоих этих городов можно добраться до аэропорта Пизы всего за 20 минут на автомобиле. Сравните: в Риме, например, на это же потребуются целый час.

В последние годы цены на недвижимость Тосканы снижались. Но теперь дно уже пройдено, и они стабилизировались. Поэтому сейчас подходящее время для покупки. Это уже давно поняли британцы, американцы, немцы и представители Северной Европы, например, Нидерландов и Дании. Все они – главные игроки на рынке местной недвижимости, наряду с россиянами.

Россияне чаще всего перед покупкой недвижимости в Тоскане пробуют её арендовать. Но есть и те, кто приезжает сюда с конкретными запросами и солидным бюджетом. Такие покупатели выбирают не квартиру, а частный дом – с бассейном и садом, стоимостью от €1,5 млн.

В Лукке, например, вилла площадью 400–500 кв. м с большим садом обойдётся в сумму от €1,6 млн до 2,3 млн. Квартира 200 кв. м в центре города обычно стоит от €900 тыс. до 1,3 млн, однако цена сильно варьируется в зависимости от характеристик объекта.

Озеро Комо

Это самый роскошный регион для инвестиций в Италии. Сюда вкладывают деньги только очень состоятельные люди. Спрос на недвижимость зашкаливает. Поэтому цены стремительно растут. Просто недостаточно объектов для того, чтобы покрыть все запросы.

Преимущества региона очевидны. Всего 50 минут езды до Милана, ещё меньше – до близлежащей Швейцарии, удивительно красивая природа окружающих гор в сочетании с водным пространством. Не последнюю роль для многих сыграет и тот факт, что озеро Комо – фаворит голливудских знаменитостей. Чего стоит только вилла Джорджа Клуни, которая много лет не давала покоя местным жителям.

Регион расцвёл буквально за последнее десятилетие. До этого недвижимость здесь редко покупали иностранцы. А сейчас это выбор многих состоятельных покупателей из-за границы. Россияне – среди них, и типичный их бюджет начинается от €5 млн.

Лучшие места для покупки недвижимости на озере Комо – Черноббьо и его окрестности. Именно здесь находится самая знаменитая итальянская вилла XVI века – Вилла д'Эсте. Но вы не ошибётесь, если выберете любой другой городок.

Многие иностранцы выбирают озеро Комо местом своего постоянного проживания, поскольку в этом случае покупка недвижимости облагается меньшими налогами. Другие же, особенно швейцарцы и немцы, предпочитают приезжать сюда на отдых, продолжая работать в родной стране.

Роскошная вилла на озере Комо обойдётся недёшево. Миллионов семь. В евро. Если это исторический объект, то диапазон цен, как правило, составляет €5–10 млн.





Умбрия

Это соседний с Тосканой регион, и он далеко не такой известный. Сюда не столь удобно приезжать для пляжного отдыха, поскольку до моря целых два часа езды на автомобиле. Зато можно бесконечно наслаждаться сельской красотой. Умбрия – это как Тоскана 40 лет назад. Да и цены на жильё здесь более доступные. И туристов не так много.

В Италии Умбрию называют сердцем страны. Если вы посмотрите на карту, то поймёте почему. А значит, регион идеально подойдёт людям, которые хотят пожить, как настоящие итальянцы. Настоящая Италия – она именно здесь. Но и до аэропорта рукой подать, он есть в главном городе региона – Перудже.

Цены на местное жильё последние несколько лет снижались. Но сейчас настал тот момент, когда впереди инвесторов ждёт только рост. Однако, поскольку стоимость квадратного метра ниже, чем в Тоскане, не стоит рассчитывать на такую же высокую доходность. На аренде здесь зарабатывают меньше.

Сейчас на рынке недвижимости Умбрии много предложений. Поэтому покупателю не составит труда выбрать объект по душе.

Апартаменты можно найти по цене от €100 тыс. до 150 тыс. Но если вы хотите стать владельцем идеального объекта – на окраине города, в приватной зоне, – приготовьтесь заплатить от €900 тыс. до 1,3 млн.



Апулия

Этот регион, как и Тоскану, отличает выгодное расположение. Хочешь – покупай в сельской местности, хочешь – на море. Помимо прекрасного вина, которое здесь производят, Апулия знаменита особым типом курортного жилья, который называется массерия (итал. masseria). Это бывшие дворянские поместья итальянских аристократов, которые часто нуждаются в реставрации.

Массерия – это аутентичная недвижимость в традиционном стиле, которой чужд шик и помпезность вилл, таких как на озере Комо. Она более простая в отделке и внутренней обстановке.

Ещё один вид жилья в традиционном стиле – труллы (итал. trulli). Это традиционные дома с конической крышей, увенчанной характерным белым наконечником. Они не столь роскошны, как массерии.

Цены на жильё в Апулии у моря сопоставимы с таковыми в сельской местности Тосканы. Хороший объект можно найти за €1,5 млн и выше. Массерия в глубине от пляжа площадью более 600 кв. м будет стоить от €1,3 млн.

Недвижимость в Апулии также можно сдавать в аренду. Но здесь совершенно другой тип туризма, сюда едут те, кому интересно узнать незнакомый регион. Поэтому, возможно, найти съёмщика будет немного сложнее, чем в Тоскане. Арендные ставки варьируются от €2,5 тыс. до 4,0 тыс. в неделю.

Ближайший к Апулии аэропорт находится в Бари – до него около часа езды на автомобиле. Ещё один расположен в Бриндизи.



OLON PROPERTY

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПОДБОРУ НЕДВИЖИМОСТИ В ИТАЛИИ

Отличительная черта нашей компании – тщательный анализ рынка. Наша миссия состоит в том, чтобы воплотить желания клиентов через понимание их желаний и потребностей, а не просто предоставить им готовые варианты объектов.

Мы изучаем рынок, чтобы подобрать именно такую недвижимость, которая отвечает запросам клиента. Вот почему мы не ограничиваемся объектами в нашей базе.

Дополнительно Olon Property предоставляет по запросу следующие виды услуг:

Частный трансфер до выбранного объекта недвижимости

Услуги адвоката, нотариуса, архитектора

Консультации по вопросу дизайна интерьеров

Рендеринг – визуализация готового объекта с помощью компьютерной графики в случае реновации

Звоните нам: **+39 340 0602 934**
Или пишите: **info@olonproperty.com**

www.olonproperty.com



**Именно эта страна – вторая по площади на планете.
И, как и Россия, заселена крайне неравномерно.
Вся жизнь сосредоточена на юге, вдоль границы с США.
Севернее – белое безмолвие.**

Канада – кленовая и очень хоккейная.



Ситуация

Совсем неевропейская страна и не совсем европейское поведение рынка недвижимости. До 2016 года – рост цен в крупных городах (на 10-25% в год), вызывающий радость спекулятивных инвесторов и настораживающий аналитиков: как бы пузырь не надулся... Но тут правительство страны приняло меры для охлаждения рынка – ужесточили требования по ипотеке, а в некоторых городах даже ввели ограничения на покупку недвижимости иностранцами. В результате через год появились первые снижения, а в 2018-м рынок наконец почувствовал холодок. По данным Канадской ассоциации недвижимости (CREA), к концу 2018-го продажи в стране просели на 4,0%, а средняя стоимость объекта упала на 5,5%.

Хочется написать «несмотря на это», но честнее будет – благодаря этому рынок недвижимости Канады чувствует себя вполне уверенно. Снижение цен в главных мегаполисах ограждает рынок от перегрева, а значит, добавляет стабильности.



Иностранцы

Составляют небольшую долю от всех покупателей недвижимости, но имеют большое влияние на рынок. По крайней мере, так считает канадское правительство. Ведь в рамках политики «охлаждения» отдельные ограничения наложили именно на иностранцев, которые, повышая и без того высокий спрос при дефиците предложений, толкают цены вверх. В Канаде иностранцы тратят на недвижимость значительно больше местных: по данным CBS, в 2016 году средний чек иностранца был на 57% выше, чем у канадца. И вот в провинции Онтарио с 21 апреля 2017 года действует новый 15-процентный налог на покупку недвижимости для иностранцев. Аналогичный налог действовал в Ванкувере с 2016 по 2017 год (затем его подняли до 20%). Всё это привело к общему снижению сделок с участием зарубежных инвесторов. К началу 2018 года Министерство финансов заявило о снижении доли покупателей-иностранцев на рынке Торонто... с 7,2 до 2,5%. Одновременно в регионах, где ужесточения не было, например в Монреале, доля покупателей выросла. Кое-где сразу на 40% (СМНС). А в 2018 году восстановился спрос и в Торонто. По данным совета по недвижимости Торонто, в июне он достиг максимума с 2004 года.

При этом Канада – иммигрантская страна. Развитая и человекоориентированная социальная система привлекает иностранцев. Она также входит в список стран, где можно без особых сложностей получить гражданство, не имея здесь родственников или большого капитала. Законы ориентированы на привлечение образованных людей с нужными стране квалификацией и навыками.



Иммиграция

Канада – удивительная страна. Здесь есть не только общегосударственные инвестиционные программы, которые дают возможность получить ВНЖ, а точнее ПМЖ, но и «точечные» – например, в провинции Квебек. По программе Start-up Visa надо создать в стране инновационный бизнес. И даже не обязательно вкладывать собственные средства. Достаточно найти организацию, которая будет финансировать проект (от \$200 тыс.). Но придётся доказать, что вы способны содержать себя. На одного человека – не менее \$9 тыс., на семью из трёх человек – от \$14 тыс. на год. Главный плюс – даже если бизнес прогорит, инвестиционную визу не аннулируют.

Investor Program в Квебеке доступна, если у вас есть финансовые активы от \$1,55 млн, двухлетний опыт в управлении фермерским хозяйством, коммерческим или промышленным бизнесом и вы готовы вложить в экономику провинции не менее \$933 тыс. Entrepreneur Program бюджетнее: активы от \$226,5 тыс., двухлетний опыт управления сельскохозяйственным, промышленным или коммерческим бизнесом плюс доля в квебекском бизнесе в размере не менее 25% стоимостью не менее \$75,5 тыс. В обоих случаях для одобрения заявки решающим будет знание государственных языков, Квебека и желание жить именно в этой провинции. Согласно рейтингу Henley & Partners, канадская программа ВНЖ в обмен на инвестиции два года подряд занимает десятое место среди лучших.



Кредиты

Иностранцы могут оформить в Канаде кредит на покупку недвижимости. Но не на таких выгодных условиях, как местные жители, и с известными бюрократическими нюансами. Каждая заявка рассматривается индивидуально, но в большинстве случаев нерезиденту одобряют заём в размере до 65% под 3-4% годовых на срок от 6 месяцев до 25 лет. Можно выбрать плавающую либо фиксированную ставку. Последняя пересматривается каждые три-пять лет. Сами же канадцы могут получить до 80% от стоимости объекта. Иногда от иностранцев могут потребовать наличие счёта в канадском банке, на котором на момент покупки будет лежать сумма, достаточная для всех выплат – по кредиту и налогам на собственность – на ближайший два-три года.



Доход

На первый взгляд, Канада не входит в список стран, которые рассматриваются, когда речь идёт о заработке на недвижимости. Впрочем, Global Property Guide заявляет среднюю доходность по стране около 4,0%, в крупнейших городах – от 4,5%.



Инвестиции в Канаде: преимущества и перспективы Монреаля



Лев ГОЛБЕРГ,
брокер
по недвижимости



Ирина ГОСТРОЯ,
брокер
по недвижимости

Монреаль – город-остров. А ещё это город парков, экологически чистый и свободный от промышленного производства. Город безопасного и комфортного проживания. Город фестивалей, выставок, спортивных соревнований. Он принимал Олимпиаду 1976-го и «Экспо» в 1967-м. Это колыбель канадского хоккея. Монреаль признан культурной столицей Канады, это желанная концертная площадка для звёзд мировой величины. Естественно, всё это привлекает в город не только миллионы туристов, но и обычных людей, которые едут сюда жить и работать, и, конечно, инвесторов.

МЕСТНЫЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ разнообразен: кондоминиумы, коттеджи на одну семью, доходные дома, таунхаусы, шале и даже апарт-отели. И всё это востребовано. Согласно официальной статистике, две трети монреальцев арендуют жильё. В некоторых округах этот показатель достигает 73%. Жители города формируют стабильный спрос на аренду, что делает местное жильё очень привлекательным для инвесторов, в том числе из-за рубежа. Но это ещё не всё.

В 2018 году было запущено более 100 девелоперских проектов, многих из которых суждено изменить и украсить лицо города. Например, Victoria sur le parc – современный офисно-жилой комплекс, который станет самым высоким зданием в Монреале, и MAA condominiums & penthouses со свойственными ему аристократическими чертами, и стартовавшие в ноябре 2018 в самом центре острова проекты Royal Mount и Cite Mid-Town.

Начиная с 2017 года, на фоне введения налога на приобретение недвижимости нерезидентами в Ванкувере и Торонто, спрос на объекты в Монреале со стороны покупателей из-за океана заметно вырос. Это, в свою очередь, привело к планомерному росту цен на недвижимость и существенному изменению пропорции спроса и предложения.

Ожидаемо часть экспертов начали опасаться перегрева рынка. Ведь в некоторых округах Монреаля в 2018 году рост цен на отдельные типы недвижимости достигал 30%. Но о пузыре говорить объективно рано. Средняя стоимость жилья в городе в разы ниже, чем в том же Ванкувере, – \$450 тыс. против \$1,5 млн за односемейный дом. Потенциал роста ещё велик, а значит – и возможности заработать.

Арендные ставки пока отстают от роста цен. Сегодня доходность от сдачи жилья в аренду относительно невысока – 3-5% годовых. Хотя в некоторых



отдельных случаях может достигать 10%. Главные перспективы связаны с следующей перепродажей.

При этом инвестиции в недвижимость Канады подразумевают одновременно несколько типов дохода: от аренды (cash flow), от роста рыночной стоимости, от уменьшения задолженности перед банком, если объект приобретён в ипотеку.

При относительно невысоких ставках по кредиту – в Канаде для иностранцев это 3-4% – процентная составляющая в структуре аннуитетного платежа (равными долями) не столь существенна. Благодаря этому уже с первого года идёт значительное снижение долга. Это даёт возможность рефинансировать выплаченную часть кредита и использовать её как первоначальный взнос для приобретения ещё одного объекта, то есть пополнения своего инвестиционного портфеля.

Решающий фактор для удачных инвестиций – правильный выбор объекта. Если речь идёт о крупном бизнес-проекте, то наибольшую прибыль дадут многоквартирные доходные дома. Для семейного проекта оптимальный вариант – кондоминиумы. Они не потребуют непосредственного участия владельца, так как управляются администрацией, что значительно удобнее.

Важную роль играет расположение объекта. Наибольшим спросом пользуется недвижимость в центре, а также в живописных спокойных районах вблизи воды, парков, лесов. Высоко ценится близость к хорошим учебным заведениям, транспорту и торговым центрам.

Грамотно подобрать правильный объект поможет сертифицированный брокер. Только они в Канаде имеют доступ к специальной базе, где собрана полная информация обо всех объектах, находящихся на рынке конкретной провинции, а также о проданных объектах. Это даёт возможность проводить детальный анализ рынка и осуществлять сравнительный анализ рыночной стоимости недвижимости, в том числе арендных ставок.



CENTURY 21 – крупнейшая в мире сеть агентств недвижимости, объединённых всемирно известным брендом, едиными стандартами качества обслуживания и современными технологиями ведения бизнеса.

Каждый инвестор, приобретающий недвижимость за рубежом, переживает за безопасность инвестиций и профессионализм своего представителя. С **CENTURY 21** в Канаде вы можете быть полностью спокойны и уверены в успехе.

Брокеры по недвижимости в Канаде – это профессиональные риэлторы, обладающие лицензией, в обязанности которых входит обеспечение безопасности сделки и защита интересов клиента. Риэлторы имеют доступ к информации в государственном реестре и к единой базе данных о всех объектах, которые продаются и которые уже проданы, что даёт возможность проводить достоверную оценку недвижимости.

Наши услуги

Индивидуальный подбор объектов в соответствии с пожеланиями заказчика

Помощь в получении ипотеки

Проверка документации и сопровождение на всех этапах сделки

Управление недвижимостью после приобретения

Юридическое и налоговое консультирование



Контактная информация

Лев ГОЛБЕРГ

Брокер по недвижимости (real estate broker)
Свыше 20 лет международного опыта
в области недвижимости

+1-514-889-3595 lgolberg@videotron.ca

5517, Monkland, Montreal, Quebec, Canada H4A 1C8
www.propertiesmontreal.com



Ирина ГОСТРАЯ

Брокер по недвижимости (real estate broker)

+1-438-492-5599 irgostr@gmail.com

203 Boulevard Hymus, Suite 208, Pointe-Claire, Quebec,
Canada H9R 1E9





Кипр

Может, здесь есть и не всё, но многое – для отдыха, образования, бизнеса.

Кипр – не «исключительно курорт», хотя восприятие многих из нас по-прежнему может говорить об обратном.



Ситуация

Было худо. По официальной статистике, цены на жильё на острове с 2008 по 2014 год упали на треть, строительство почти встало, в 2012-13-м банковский кризис «подпортил карму»... Вовремя подспела программа «золотых виз», которая помогла стабилизировать ситуацию. А потом иностранные инвесторы вспомнили о прелестях Кипра, узнали о снизившихся ценах – и понеслось!

В 2016-м продажи выросли на 43%, год спустя ещё на 24% (данные PwC). Тогда же ВВП поднялся на 3,4%, а по итогам 2018 года рост составил около 2,5%.

Вообще происходящее на рынке в 2018-м можно назвать бумом. Рост продаж относительно прошлого года достигал в иные месяцы 50%, цены прибавили около 7%. К сентябрю 2018 рост одобренных разрешений на строительство взлетел в годовом исчислении почти на 60%, радуется Статистическая служба Кипра.



Иностранцы

Иностранцы всегда примечали Кипр. И когда в 2017 году спрос со стороны иностранных инвесторов подскочил сразу на 33% (данные PwC) – это никого не удивило. А в марте Земельный департамент страны констатировал, что иностранцы впервые в истории опередили местных покупателей по количеству сделок – 51% к 49%. Перевес символический, но на самом деле такое соотношение уникально (хотя и всегда хорошо для страны).

Гражданство в Евросоюзе – мало чем бьющийся козырь. Покупатели из России, Китая, Индии, стран Ближнего Востока выбирали недвижимость на сумму от €300 тыс. Самые востребованные направления – Лимассол, Пафос и Никосия. На первые два, по данным Phileleftheros, приходится почти 70% всех сделок. При этом на Пафосе, который облюбовали инвесторы из Евросоюза (почти 40% сделок), чаще выбирают виллы. В остальных же городах инвестируют в квартиры.

Кипр



Иммиграция

Иммиграционные программы – «фишка» Кипра. Обеспеченным желающим дают и ПМЖ, и гражданство. Покупка новой жилой или коммерческой недвижимости (одного или двух объектов) на сумму от €300 тыс. обеспечивает пожизненный ПМЖ. Через семь лет в порядке натурализации можно оформить и гражданство. Если же паспорт Кипра нужен здесь и сейчас – инвестируйте в экономику страны от €2 млн.

В конце 2018 года компания Henley & Partners назвала лучшие инвестиционные программы ВНЖ и гражданства. Среди последних Кипр занял почётное второе место. Кстати, в 2017-м было выдано 503 инвестиционных паспорта. По программе ВНЖ (ПМЖ) остров также стабилен, но расположился значительно ниже – на 18-м месте рейтинга. А вот по данным Transparency International, кипрская «золотая виза» вторая по популярности среди всех европейских программ и ежегодно приносит в госказну €914 млн. Но довольны схемой далеко не все. Чиновники Еврокомиссии считают, что продажа гражданства (даже 700 заявок в год) несёт высокие коррупционные риски, создаёт условия для отмывания денег и уклонения от уплаты налогов...



Кредиты

Ипотека для иностранцев из-за пределов ЕС возможна – покажите платежеспособность, покажите кредитную историю и дождитесь решения через пять недель. Но пользуются ей редко и при покупке недвижимости стоимостью €150-250 тыс. Обычно рассчитывают только на личные средства. А вместо кредитов пользуются рассрочкой от застройщика. На Кипре это распространённая практика.



Доход

У Кипра нет имиджа доходного места. Тем не менее длительный курортный сезон и интерес иностранцев позволяют зарабатывать на аренде. По сведениям RICS, во втором квартале 2018-го ставки на квартиры подскочили на 18%, на частные дома – на 17,7%, на торговые помещения – на 3,8%, на офисы – на 14,3%, на склады – на 1,9%. Рента в Лимассоле за последние два года прибавила 25%, в квартирах на побережье – все 30%. В среднем по стране аренда приносит 4,74% годовых, сообщает Global Property Guide.



КИПР В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ



Эвангелия ЭЛИАДУ,
исполнительный директор Pafilia,

в интервью Priam.ru рассказала о том, кто и зачем выбирает Кипр, можно ли здесь заработать на недвижимости и на что обратить внимание при выборе объекта.

– Как вы оцениваете текущий интерес к Кипру? Чего в нём больше – прагматизма или желания греться на солнце?

– Традиционно люди покупали недвижимость на Кипре, чтобы наслаждаться тёплым климатом и морем. Но в последние пять лет, после запуска программ инвестиционного гражданства и ВНЖ, появились покупатели, которые руководствуются целью и выбирают Кипр, чтобы получить второе гражданство для себя и своей семьи. На мой взгляд, большое преимущество Кипра в возможности совместить приятное с полезным.

К тому же Кипр всегда привлекал иностранцев красотой природы, дружелюбием жителей, хорошей кухней. За последние десять лет качество сервиса на Кипре заметно улучшилось, и сейчас здесь можно основать собственную компанию, а также вести бизнес со всей Европой.

– Вы не упомянули тех, кто собирается вложить средства в недвижимость и заработать на ней. Курортные направления не всегда интересны инвесторам, и сегодня не все воспринимают Кипр как место для инвестиций?

– Нынешний покупатель стремится получить прибыль от капиталовложения, инвестируя сотни и миллионы евро в жилую недвижимость. Это касается не только россиян, но и всех иностранцев, которые собираются приобрести имущество на Кипре.

– Насколько чётко ваши клиенты понимают, чего хотят? Их начальные критерии выбора отличаются от конечного решения? И вообще можно ли утверждать, что «покупатели Pafilia знают Кипр»?

– Я бы сказала, что в последние годы клиенты стали более требовательными и подготовленными. Очевидно, что те, кто покупает недвижимость, хотя бы уверенными в том, что делают выгодное вложение и объект имеет отличное соотношение цены и качества. Россиян я бы выделила в особую категорию – они проводят большую аналитическую подготовку.

Раньше клиент из России быстро принимал решение о покупке недвижимости, а сейчас дело обстоит иначе. Россиян часто заботит репутация компании, а также вопрос своевременного завершения строительства – если речь идёт о покупке строящегося объекта. Именно по этой причине наша компания открыла офис в России – нам важно быть рядом с потенциальным покупателем и иметь возможность проконсультировать его в процессе выбора недвижимости.

В то же время около 60% наших покупателей меняют свой выбор во время просмотров. Например, многие приходят к нам и говорят: «Хочу виллу на берегу моря». Эта фраза описывает то, как они воспринимают Кипр. Но затем клиенты понимают, что не так-то просто найти объект в соответствии с их предпочтениями и бюджетом, и меняют – либо критерии выбора, либо объект недвижимости.

Покупатели из России очень хорошо знают Кипр, и наша задача – показать не только объекты недвижимости, но и окружающую красоту, стиль жизни, передать атмосферу. Это важно, поскольку в конечном счёте покупка недвижимости – эмоциональное решение.

– Какой средний чек сделки у вас и на Кипре в целом? Как он меняется в последнее время?

– Сложно представить средний. Он зависит от типа недвижимости. Скажем, апартаменты в Лимассоле, интересные россиянам, будут стоить не меньше



€450 тыс. Кто-то выбирает виллу или элитный высотный жилой комплекс. Стоимость такой недвижимости от €1,6 млн.

Средний чек в последние годы постоянно растёт. Причиной этому является повышение качества строительства, улучшение сервиса, что важно, например, для интегрированных курортов, как наш Minthis.

– По официальным данным, за последние четыре-пять лет цены на Кипре значительно выросли. Как вы лично ощущаете этот рост? Как часто вы пересматриваете ценовую политику?

– Хочу отметить, что у нас абсолютно прозрачное ценообразование. Любой покупатель может понять, как складывается цена на недвижимость. В нашей компании действует единый прайс для всех клиентов.

Да, мы, конечно же, следим за рынком и корректируем цены. Но при этом принимаем во внимание множество других факторов, например, темпы продаж и тип проекта.

– Возвращаясь к вопросу о доходной недвижимости на Кипре. Можно ли получить прибыль от аренды? Какие цифры реальны? Во что нужно инвестировать?

– Я уверена, что каждый может заработать на недвижимости на Кипре, если он инвестирует с надёжной компанией и в правильные объекты. Репутация агентства или застройщика, равно как и качество недвижимости, играет ключевую роль.

Очень важно углубиться в детали, узнать подробнее про дизайн и спецификации недвижимости. Частая ошибка покупателей состоит в том, что они обращают внимание только на цену и количество квадратных метров. Это совершенно неправильный подход к выбору объекта для инвестирования. Необходимо учитывать концепцию, дизайн, местоположение, надёжность компании-застройщика.

Из курортных городов я бы советовала выбирать всё-таки Пафос или Лимассол. Неслучайно здесь совершаются почти 80% всех сделок с участием иностранцев. И обращайтесь на самые разные проекты, особенно на передовые в отношении как сервиса, так и дизайна.



– И последнее... Процесс получения ВНЖ и гражданства на Кипре изучен вдоль и поперёк, поэтому по этой теме всего один вопрос: что фактически изменилось в последнее время для соискателей?

– Набор документов для подачи заявки на инвестиционное гражданство и ВНЖ одинаков для всех. По сути, сразу после принятия решения подать заявку, можно понять, одобрят её или нет.

Трудности есть, но с ними сталкиваются все иностранцы, не только россияне. Мы видим, что европейские банки стали пристальнее проверять транзакции на крупные суммы, на предмет легальности средств. В то же время я не вижу, чтобы произошли реальные изменения, и число отказов резко выросло. Недавно Парламент Кипра проголосовал за усложнение условий по программам получения ВНЖ и гражданства, но пока это никак не сказалось на соискателях. Меры по изменению условий вынужденные и были приняты для сохранения программы. Тем не менее ещё есть возможность подать заявления по старым правилам. Во втором полугодии 2019 года изменения вступят в силу. Многие требования несильно усложнят процесс. Но тем, кому было уже отказано в гражданстве, например, Мальты, получить паспорт Кипра будет невозможно.

Блиц

– Какой ваш любимый регион на Кипре?

– Я родом из Пафоса, поэтому мне особенно быть объективной. Конечно, Пафос. Он маленький, вернее, компактный. Всё рядом, а потому здесь удобно жить. Я люблю проводить время в Лимассоле, но в Пафосе мой дом, моя семья и моя душа.

– Какой ваш любимый и самый успешный проект в Pafilia?

– Можно, назову два? Minthis и One. Первый близок мне потому, что предлагает особый стиль жизни, экологический и спокойный. А второй – поскольку это первый небоскрёб на Кипре, стильный и ультрасовременный проект, строительство которого будет завершено в 2019 году.

– Какое место на Кипре, по вашему мнению, незаслуженно обделено вниманием?

– И снова назову Пафос. У местных цен на недвижимость есть большой потенциал для роста.

– Чем заняться на Кипре зимой?

– Во-первых, для россиян кипрская зима – вовсе не зима. В феврале у нас за окном 17 градусов тепла. При такой погоде можно даже искупаться. Во-вторых, на Кипре есть горнолыжный курорт. Так что даже в зимнее время Кипр предлагает разнообразный отдых – начиная от горных лыж, заканчивая водными видами спорта.





Лимассол или Пафос



Два города – две точки притяжения на карте Кипра. Один – настоящий город, пёстрый, высокий и шумный, другой – даже и не совсем город, а скорее прекрасный зелёный посёлок в окружении скал и холмов. Категорически рекомендовать какой-то конкретно? Но ведь мы не знаем ваши требования. Уж лучше – выбирайте!



Лимассол —

это и промышленный центр, и культурный, и туристический, и... ещё много какой. Самая развитая инфраструктура на острове. Окрестности старше самого города, и визитной карточкой Лимассола правильнее считать места современные: знаменитые небоскрёбы, зоо-, аква- и прочие парки, новый променад...

Население 250 тыс. человек

Как добраться

Забавно, но самый близкий к городу аэропорт находится... в Пафосе. Впрочем, и главные воздушные ворота страны – в Ларнаке – примерно на том же расстоянии, около 70 км. Чуть больше часа езды.

Пляжи

Для городских – вполне достойные, хотя, по мнению большинства туристов, уступают пляжам Айя-Напы или Протараса. Неширокие, но длинные, переходящие один в другой. На большинстве специфический, смешанный с камешками песок. Зато пологий вход – детям будет где повеселиться.

Факт

Лимассол считается самым русскоязычным городом в стране: до четверти его жителей говорят по-русски.



Пафос...

...можно разделить на две зоны: административную, густонаселённую (Пано-Пафос) и туристическую, с мировыми достопримечательностями и инфраструктурой развлечений (Като-Пафос). Здесь много памятников древности (город внесён в список Всемирного наследия ЮНЕСКО), которые вместе с престижными виллами за живыми оградами создают Пафосу имидж респектабельного места.

Население 40 тыс. человек

Как добраться

Второй по всем параметрам аэропорт Кипра находится как раз в Пафосе, но, разумеется, не в центре – до него ехать около 10 км. И ещё – сюда всё же реже, чем в Ларнаку, летают самолёты из России.

Пляжи

Живописные – в основном в небольших бухтах, в окружении скал, а потому неширокие и недлинные. Песчаных немного, преобладают каменистые. В районе Пафоса много фантастических по красоте уголков.

Факт

Ещё десять лет назад Пафос считался самым британским местом на острове – таковым он остаётся и сейчас, хотя часть подданных Её Величества уступили место гражданам других стран. В аэропорт Пафоса ежедневно прилетает несколько рейсов из Соединённого Королевства.





Лимассол или Пафос

Говорить о характерной для Пафоса и Лимассола недвижимости не так уж и трудно. История, география, экономика – все вместе они определили «типовые объекты», на которых сосредоточен спрос и которые определяют облик того и другого города. И если характерный, «открыточный» пейзаж Лимассола – это роскошные высотные здания и даже небоскрёбы, то недвижимость Пафоса – это виллы и малоэтажные проекты.



5 тезисов о недвижимости Лимассола

- Первая причина, по которой в Лимассоле более востребованы апартаменты, чем виллы, – стоимость земли. Она дороже, чем в Пафосе. Соответственно, здесь выгоднее возводить высотки.
- Владение апартаментами менее хлопотно и обычно менее затратно, чем содержание дома. Ведь о здании и прилегающей территории прекрасно заботится управляющая компания.
- Заработать на своей недвижимости можно на любом курорте. Но у арендаторов более востребованы апартаменты, и в среднем больший доход – выше 4% – может принести недвижимость в Лимассоле.
- Аргумент в пользу квартир в Лимассоле – возможность выбрать вариант с потрясающими видами. Это невероятное удовольствие – наблюдать из своего окна, как меняется природа с приходом нового сезона. Ведь Кипр дарит потрясающее разнообразие красок.
- Многие хотят оставаться в гуще событий даже на отдыхе. Для них Лимассол идеальное место. Продажи в двух городах идут нога в ногу – по крайней мере в компании Pafilia. Но у русских покупателей Лимассол традиционно пользуется большим спросом.



5 тезисов о недвижимости Пафоса

- В Пафосе не разрешено высотное строительство. Стоимость земли здесь ниже, чем в Лимассоле, – и за схожие деньги можно позволить себе больший участок и дом.
- Ландшафт Пафоса интереснее, чем в Лимассоле. Там равнина, здесь – холмы. Опооясывающие их горы Троодос, во-первых, красивы сами по себе, а во-вторых, открывают прекрасные виды на море, город и горы.
- Пафос не только зеленее, но и прохладнее. Если просто смотреть на термометр, это, может, и не так заметно, но ощущения «кожей» будут аргументом в пользу первого – для любителей умеренности и тени, разумеется. Особенно когда эту тень дают деревья у собственного дома.
- Если вы регулярно прилетаете на Кипр больше чем на неделю, жить у воды вовсе не обязательно. Уход за домом на самом берегу обойдётся в разы дороже, чем за аналогичным объектом, который стоит на расстоянии от моря. Кстати, сами киприоты не очень-то любят жить у воды. А большинство вилл Пафоса как раз и расположены на некотором расстоянии от неё...
- Те, кто селится в Пафосе, в основном предпочитают «жить на земле» – выращивать цветы на своём участке, ходить пешком по заповедникам и горам. Для любителей загородного отдыха, желающих проводить время, работать и воспитывать детей вдали от суеты городов, – идеальное место.



Вы выбрали Лимассол?

Тогда присмотритесь к **NEO** – новаторскому проекту, разработанному всемирно признанными архитекторами и компанией Pafila.



**Предложения
от €1,73 млн**

Комплекс NEO расположен в самом центре Лимассола, рядом с ботаническим садом, зоопарком и торговой галереей. Шопинг в бутиках, рестораны, прогулки в городских парках, наконец, променады на прекрасной набережной – атмосфера роскоши и комфорта будет сопровождать вас круглый год.

NEO – это четыре эксклюзивных башни Sky – высотой 25, 31, 38 и 43 этажа. Они спроектированы знаменитым архитектурным бюро Woods Bagot. Ваши будущие апартаменты – идеально продуманное жилое пространство с широкими открытыми террасами.

Расположенные на самом берегу моря башни дарят владельцам всех 345 апартаментов панорамные виды невероятной красоты. Благодаря уникальным закруглённым фасадам из зданий открывается 180-градусная панорама моря, городских пейзажей и гор.

Для того чтобы отдохнуть, необязательно покидать территорию комплекса. NEO соединён с подиумом, в котором располагаются развлекательные объекты: бассейны, спа-центр, спортзал, теннисные корты.



Вы выбрали Пафос?

Тогда для вас резиденции **Minthis** – фантастический вариант для роскошной жизни.



**Апартаменты
от €700 тыс.**



**Виллы
от €1,135 млн**



**Резиденции
от €2,000 млн**

Minthis не просто курорт с уникальными виллами и апартаментами, объединёнными ландшафтом, а также философией света и роскоши. Это стиль жизни, сочетающий уют и качество современных решений с неповторимым духом старого Кипра, – неслучайно в окрестностях комплекса сохранились старинные деревеньки, раскрывающие подлинную жизнь киприотов.

В Minthis вы можете выбрать жильё в соответствии со своими возможностями и желаниями. В 2019 году сдаются новые апартаменты The Suites. На живописных холмах расположены новые виллы посёлков Ridge и Ridge Green. Наконец, эксклюзивные резиденции – дома, построенные по вашему проекту и с учётом всех ваших желаний.

Minthis находится на высоте 560 метров над уровнем моря в знаменитом винодельческом районе Пафоса. Здесь особый микроклимат, обеспечивающий прохладные бризы и низкую влажность даже летом.

Курорт имеет превосходную, возможно лучшую на Кипре, внутреннюю инфраструктуру. На его территории спа, фитнес-центр, бассейн с подогревом, клуб, детские площадки, небольшой рынок и главное – 18-луночное поле для гольфа.

Архитектурные решения здесь – огромные панорамные окна, натуральные материалы, уютные террасы и внутренние дворы. Открытые планировки резиденций можно менять по своему вкусу, например, добавить спортзал или сауну, гостевой домик или винный погреб, выбрать стильные светильники и отделку. Индивидуальная вилла будет построена в соответствии с вашими пожеланиями всего за 18 месяцев.

NEO



MINTHIS



Pafilia

www.pafilia.ru
Russian@pafilia.com
+7 495 137 89 98



Гражданство и инвестиции — Кипр раскрывает объятия



Георгий
СИПИЛИС,
директор
представительства
компании Grekodom
Development на Кипре

Активный спрос на кипрскую недвижимость способствовал колоссальному росту строительного сектора страны. Одним из главных факторов данного прогресса, безусловно, стала программа «гражданство в обмен на инвестиции», действующая с 2013 года. Думаю, на сегодня это программа является основным мотивирующим механизмом для иностранных покупателей недвижимости на Кипре, не являющихся резидентами ЕС.

СМОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОГРАММЫ ГРАЖДАНСТВА, то есть за пять лет, в экономику Кипра поступило около €5 млрд – 20% от ВВП страны. При этом условия программы становились всё более привлекательными: например, изначально заявители должны были инвестировать аж €5 млн...

И сегодня программа по предоставлению гражданства инвесторам – удовольствие не из дешёвых, но она уникальна по многим параметрам. Главное – срок получения кипрского паспорта для инвестора составляет семь-восемь месяцев. Второе преимущество – широкие инвестиционные возможности: участник программы может вложиться в финансовые активы компаний, жилую или коммерческую недвижимость, девелоперские проекты. Третье – инвестор не обязан отказываться от нынешнего гражданства, то есть двойное гражданство допустимо. Четвёртое – соискателю нет необходимости постоянно проживать в стране. Ну и наконец, спустя три года инвестор имеет право реализовать свои активы с прибылью (перепродать имущество), за исключением одного объекта недвижимости стоимостью не менее €500 тыс.

С середины мая участники программы **должны сделать невозвратный взнос в размере €150 тыс.:** половина суммы на инновационные и научные исследования, половина на развитие программ доступного жилья для граждан Кипра.

Для подачи заявления **вы должны иметь действующую шенгенскую мультивизу.**

На гражданство Кипра **не может претендовать заявитель, получивший отказ в гражданстве от какой-либо другой страны ЕС,** например Мальты.

В случае покупки вторичной недвижимости общая сумма инвестиций должна составлять €2,5 млн.

И, возможно, главное – инвестиции теперь нужно **сохранять не три, а пять лет.**

Отдельно напомним о программе Residence Permit, позволяющей получить постоянный вид на жительство и комфортно проживать в стране без какого-либо ограничения. При условии покупки новой недвижимости стоимостью не менее €300 тыс. срок получения ВНЖ по ускоренной процедуре составляет максимум два месяца.

Заметьте, ВНЖ на Кипре постоянный и выдаётся на всю жизнь, он действителен для всей семьи и не требует от вас постоянно находиться на Кипре (остров нужно лишь посещать раз в два года). Наконец, обладатель ВНЖ может получить кипрский паспорт путём натурализации – для этого необходимо постоянно жить в стране семь лет.

Ежегодно наша компания содействует в получении гражданства Кипра примерно десяти клиентам. Но вопрос, который встаёт перед ними, зачастую не ограничивается собственно получением паспорта. Ведь если инвестор хочет приобрести не один, а несколько объектов, в сумме стоящих более €2 млн, то задача становится не только иммиграционной, но ещё и инвестиционной.

Об этом и хотелось бы поговорить. Ниже – несколько сценариев для желающих получить статус гражданства и вида на жительство Республики Кипр.



ИЗВЕСТНАЯ ПОСЛОВИЦА ГЛАСИТ: «Не клади все яйца в одну корзину». В случае с недвижимостью – никогда не вкладывай свои деньги в какой-то один проект. Поэтому обычно мы советуем распределять свои вложения на несколько проектов.

Итак, для получения кипрского паспорта инвестору необходимо потратить не менее €2 млн. Первое решение – приобрести на эту сумму один объект. Такой вариант привлекателен для тех, кто собирается сам использовать жильё, обычно в качестве летней резиденции. Иногда для таких инвесторов наличие паспорта гораздо важнее, чем сама недвижимость.

Роскошные виллы

Вилла с четырьмя спальнями в Пафосе площадью 427 кв. м с участком земли 1320 кв. м, стоимость – **€2 млн***



Трёхэтажная вилла в Пафосе площадью 440 кв. м с участком земли 1500 кв. м, стоимость – **€2 млн***



Вилла с четырьмя спальнями в Пафосе площадью 427 кв. м с участком земли 1320 кв. м, стоимость – **€2 млн***



Вариант за €2 млн – это класс люкс, роскошный пентхаус или особняк. Лучшие направления, где можно приобрести элитное жильё на Кипре, – Лимассол и Пафос. Развитая и круглогодично функционирующая инфраструктура этих городов гарантирует комфортную жизнь людям любого возраста.

За €2 млн инвестор может найти двух-трёхспальную квартиру в элитном небоскрёбе Лимассола или трёх-четырёхспальную виллу с дорогой отделкой и с панорамным видом на море в Пафосе. Ну а если вы любитель золотистых песчаных пляжей и предпочитаете более «тусовочную» жизнь – обратите внимание на виллы в Протарасе или Айя-Напе.

Элитные квартиры

Квартира в 37-этажном небоскрёбе на южном побережье Кипра в Лимассоле площадью 140 кв. м, стоимость – **€1,86 млн****



Видовые апартаменты с двумя спальнями на 11-м этаже в башне комплекса премиум-класса в Лимассоле площадью 117 кв. м, стоимость – **€2,20 млн*****



Видовая квартира с тремя спальнями в комплексе класса люкс в Лимассоле площадью 139 кв. м, стоимость – **€2,40 млн*****



что эквивалентно *149,40 млн руб., **138,64 млн руб., ***164,43 млн руб., ****179,39 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 05.03.2019



ЕСЛИ ОДНА ИЗ ЦЕЛЕЙ покупки недвижимости на Кипре – получение дохода, предпочтительнее приобрести за €2 млн несколько объектов, готовых ликвидных или даже строящихся.

Лучшие варианты для такой схемы расположены в центре Лимассолы, Пафоса или Никосии, то есть там, где растёт спрос на аренду жилья. В Лимассоле рост связан с бумом девелопмента и наплывом офисных сотрудников; в Пафос традиционно приезжают не только туристы, но и сезонный персонал. Наконец, Никосия – крупный студенческий город, а значит, арендаторов здесь тоже хватает.

Основное, что надо оценивать при выборе квартиры, – расположение, состояние здания, инфраструктура. На €2 млн можно приобрести шесть-семь объектов. В их числе одну двухспальную квартиру или таунхаус стоимостью чуть больше €500 тыс. для личного проживания (её даже после окончания инвестиционного периода по закону нужно будет оставить за собой) и пять-шесть ликвидных квартир (их при желании через три или пять лет можно будет продать). Лучше выбирать предложения с одной-двумя спальнями – они пользуются большим спросом.

Квартира с двумя спальнями в Лимассоле площадью 124 кв. м на втором этаже трёхэтажного строящегося жилого проекта, стоимость – **€295 тыс.***



Меблированный таунхаус в Пафосе площадью 120 кв. м в ЖК с развитой инфраструктурой в 700 метрах от моря, стоимость – **€210 тыс.****



что эквивалентно *22,05 млн руб., **15,69 млн руб., ***22,42 млн руб., ****13,37 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 05.03.2019



ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО за два месяца, по ускоренной процедуре, покупателю необходимо приобрести недвижимость стоимостью не менее €300 тыс. в новостройке. Купить можно один или два объекта, при условии что они приобретены у одного и того же девелопера.

Лимассол – самый дорогой город Кипра, и за €300 тыс. здесь можно купить лишь небольшую двухспальную квартиру – разумеется, не элитную и не рядом с морем, а в нескольких минутах езды от города, в его верхней части.

В Пафосе, где цены скромнее, вы можете позволить себе даже новую виллу – не люксовую, но хорошего уровня, с двумя-тремя спальнями, маленьким частным садом, расположенную в закрытом комплексе с бассейном и общей зелёной зоной. Более дешёвые новые объекты сегодня есть в Ларнаке или Протарасе.

Обратите внимание!

Если стоимость приобретаемой недвижимости менее €300 тыс. (или же вы покупаете объекты на вторичном рынке), **ВНЖ можно получить другим способом на общих основаниях.** Тогда помимо документов, подтверждающих собственность, вам необходимо представить данные об источниках дохода вне Кипра и средства на счету в кипрском банке. Ежегодный требуемый доход должен составлять не менее €10 тыс. Время рассмотрения заявки на получение такого ВНЖ не оговорено, на практике оно составляет от 10 до 14 месяцев.

Квартира с двумя спальнями в Лимассоле площадью 86 кв. м, строящийся жилой дом, стоимость – **€300 тыс.*****



Квартира в Протарасе площадью 77 кв. м в ЖК с развитой инфраструктурой в 550 метрах от моря, стоимость – **€179 тыс.******





**МЫ ЗНАЕМ
О КИПРЕ ВСЁ!**

- ✖ **ВАМ НУЖНО ПРИНЯТЬ ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ ПОТЕРЬ И ПОЛУЧИТЬ НЕ ТОЛЬКО ПАСПОРТ, НО ПРИБЫЛЬ**
- ✖ **МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ИНДИВИДУАЛЬНО РАЗРАБОТАННЫЕ СХЕМЫ ДЛЯ КАЖДОГО ИНВЕСТОРА**
- ✖ **В НАШЕЙ БАЗЕ – ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ПЕРВИЧНОЙ И ВТОРИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ КИПРА**
- ✖ **МЫ СОПРОВОЖДАЕМ ВАС НА ВСЕХ ЭТАПАХ СДЕЛКИ, НАЧИНАЯ С ВЫБОРА НЕДВИЖИМОСТИ И ЗАКАНЧИВАЯ ОФОРМЛЕНИЕМ ПАСПОРТА И ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО**
- ✖ **ОФИС НАШЕЙ КОМПАНИИ РАСПОЛОЖЕН В ПРИБРЕЖНОЙ ЧАСТИ РАЙОНА АМАНФУС В ГОРОДЕ ЛИМАССОЛ, РЯДОМ С ГОСТИНИЦЕЙ FOUR SEASON**

WWW.GREKODOM.RU

8 800 100 46 06

**БЕСПЛАТНЫЙ ЗВОНОК
ПО ВСЕЙ РОССИИ**

INFO@GREKODOM.RU



Как инвестировать на Кипре

Советы опытного управляющего



Какая недвижимость на Кипре может заинтересовать тех, кто покупает с инвестиционной целью? Сколько можно заработать на местных домах, квартирах и девелоперских проектах?

Своим взглядом делится директор по развитию бизнеса Purple International Ёоргос Тсукас.



Пример ликвидной недвижимости на Кипре



Вилла с четырьмя спальнями на вторичном рынке

ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ ИНВЕСТИЦИИ – продуманная стратегия. Инвестору при выборе объекта важно ориентироваться не только на его стоимость – как ни странно, об этом помнят не все. Надо проанализировать финансовые расчёты рентабельности, которые должен предоставить вам консультант.

Мой совет – общаться с консультантом, который, во-первых, работает на Кипре, знает местный рынок, а значит, поможет оценить реальные показатели доходности. А во-вторых, если ваша цель в первую очередь доход – работать с агентствами, которые также предоставляют дополнительные сервисы по управлению курортной недвижимостью. То есть «находятся в рынке».

На какие показатели доходности рекомендуем ориентироваться мы

Участие в девелоперских проектах на Кипре может принести до 30% в течение двух лет. Возврат инвестиций при строительстве с нуля обычно составляет 15-30%.

Покупка новостройки в популярных туристических местах способна дать вам ежегодный возврат инвестиций в 5%.

Объект на вторичном рынке может принести и больше, в некоторых случаях до 10%. Но этот показатель зависит от грамотного подбора объекта недвижимости и стоимости покупки.

Что стоит учесть, выбирая объект для инвестиций

1. Обязательно оцените ближайшую инфраструктуру, расстояние до моря и других точек притяжения. Важно, чтобы объект можно было использовать разными способами – и для отдыха, и для длительного проживания. Это обеспечит высокую стоимость при перепродаже.

2. Изучите планы по развитию региона, особое внимание обращайте на крупные инфраструктурные проекты. В будущем они увеличат стоимость вашего имущества.

3. Учитывайте сезонную загрузку разных районов. Например, выбирая виллу для спокойной жизни на пенсии, лучше избегать локаций, куда летом съезжается слишком много туристов.



Фамагуста – лучший регион для инвестиций

Район Фамагусты – это знаменитая ривьера на юго-востоке страны, 22 пляжа в этой части Кипра награждены Голубыми флагами (всего же эту награду имеют 49 пляжей на Кипре).

- Регион удобно расположен: дорога от международного аэропорта и морского порта Ларнаки занимает около получаса.

- В Фамагусте наибольшее количество гостиниц (75) и апарт-отелей (95) на Кипре, а также самые высокие показатели чистой занятости из всех туристических районов страны.

- Разумная стоимость недвижимости с высокой рентабельностью инвестиций и отличными стратегиями выхода.

- В регион вкладываются огромные средства – уже реализуются проекты на сумму более €100 млн. Это строительство новых крупнейших пристаней в Айя-Напе и Протарасе, амфитеатр и казино в Айя-Напе, благоустройство набережной Айя-Фекла и многие другие.

Эту часть острова всегда высоко ценили инвесторы из Западной и Северной Европы, здесь часто вкладывают средства сами киприоты. Благодаря кипрской инвестиционной программе с каждым годом растёт число русскоязычных, китайских и ливанских инвесторов. Интерес иностранцев концентрируется в прибрежных районах Фамагусты. Спрос здесь больше, чем предложение.

Пример ликвидной недвижимости на Кипре



Новая вилла с четырьмя спальнями



Цены на жилую недвижимость в Фамагусте

Согласно отчёту Центрального банка Кипра за декабрь 2018 года, самый большой ежегодный рост цен на жилую недвижимость был зафиксирован в Фамагусте (3,8%). Для сравнения: цены на недвижимость в Лимассоле увеличились на 2,8%, в Ларнаке – на 2,2%, в Никосии – на 1,2%.

Средняя стоимость жилья в прибрежных районах Фамагусты

Тип недвижимости	Возраст объекта	Цена кв. м на вторичном рынке	Цена кв. м в новостройке	Спрос	Предложение
Квартира с 1 спальней	13 лет	€1300	€2400	Средний	Очень низкое
Квартира с 2 спальнями	10 лет	€1600	€2600	Очень высокий	Низкое
Квартира с 3 спальнями	10 лет	€1450	€2700	Средний	Очень низкое
Таунхаус с 2 спальнями	10 лет	€1700	€2500	Средний	Очень низкое
Вилла с 3 спальнями	10 лет	€2700	€3300	Очень высокий	Среднее
Вилла с 4 спальнями	8 лет	€2700	€3900	Высокий	Очень низкое

Пример ликвидной недвижимости на Кипре



Новые апартаменты с двумя спальнями



Квартира с двумя спальнями на вторичном рынке

Возможности для покупателей с бюджетом до €150 тыс.

На Кипре можно инвестировать и с небольшим бюджетом. Кроме местных и европейских покупателей, многие россияне и выходцы из арабских стран успешно вкладывают здесь суммы в пределах €100-150 тыс.

В случае ограниченного бюджета и необходимости идти на компромисс лучше выбирать не старую квартиру с одной спальней в комплексе с сомнительным обслуживанием, а более современные апартаменты с двумя спальнями, но в менее популярных локациях (например, в 10-20 минутах езды от главных туристических центров). Пусть место будет поскромнее, потише, ведь многие пенсионеры и молодые пары предпочитают отдыхать как раз в такой более спокойной обстановке. А значит, и арендаторов можно будет найти.

На вторичном рынке Кипра по-прежнему много предложений недвижимости в этой ценовой категории, но продаются они за считанные дни. Если вы настроены решительно, действовать надо быстро.

Не забывайте: в случае покупки недвижимости эконом-класса надо тщательно просчитать финансовые перспективы и оценить возможные риски. В их числе:

- снижение рентабельности из-за высокой конкуренции с более современными комплексами;
- скрытые расходы из-за необходимости тратить на дополнительное обслуживание;
- в некоторых проектах общественные зоны не принимаются во внимание, что снижает общую стоимость.

Возможности для строительства с нуля

Возврат инвестиций при строительстве с нуля может составить 15-30%. Если вас интересует это направление, рассмотрите несколько идей.

Идея № 1



За €130 тыс. можно приобрести участок площадью 500 кв. м, расположенный в 10-15 минутах езды от пляжа и в нескольких минутах ходьбы от основных объектов инфраструктуры. Подобная локация идеально подходит под строительство дома для проживания на пенсии, если находится в хорошем районе и предлагает красивые виды. Вложив ещё €154 тыс., здесь можно построить бунгало с тремя спальнями. С учётом дополнительных расходов на обстановку общая стоимость проекта составит €310 тыс. При этом участок оставляет возможность расширить площадь застройки.

Идея № 2



Чтобы купить землю для строительства виллы в нескольких минутах ходьбы от главных прибрежных районов, необходимо €250-300 тыс. Главная проблема – дефицит предложений. Как правило, участки у моря имеют большую площадь и предназначены для более дорогих проектов. И всё же, если постараться, такой объект можно найти. Например, участок площадью 800 кв. м и стоимостью €220 тыс. в нескольких минутах ходьбы от пляжа. Здесь можно построить виллу с четырьмя спальнями площадью 150 кв. м. Дополнительные затраты составят €180 тыс., общая стоимость проекта – €430 тыс. Подобный объект будет генерировать 5% от сдачи в аренду ежегодно и может быть продан ещё на 15-20% дороже.





PURPLE INTERNATIONAL

АВТОРИТЕТНОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ, А ТАКЖЕ
ЗАСТРОЙЩИК СОБСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА
В САМЫХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ МЕСТАХ КИПРА.

- **КОМАНДА
КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ
РИЭЛТОРОВ**
Общий опыт работы
сотрудников превышает
200 лет
- **ЭКСПЕРТЫ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ**
Тысячи успешных кейсов
с международными инвесторами
- **БОЛЬШОЕ ПОРТФОЛИО ОБЪЕКТОВ**
От эконом-класса до премиальных
предложений

При первом же визите в PURPLE вам будет предоставлен индивидуальный консультант по инвестициям, который говорит на русском языке. Он будет помогать вам в любых вопросах, предоставлять любую информацию, например:

- открытие кипрского банковского счёта или получение кредитов;
- связь с застройщиком на протяжении всего периода строительства;
- расценки на любые дополнительные работы, которые вы заказали у поставщиков;
- полное руководство по аренде недвижимости (при необходимости).

Когда ваша собственность будет готова, консультант поможет вам в организации страхования, подключении коммунальных услуг, покупке мебели, поиске школы или детского сада (если они вам понадобятся) и т. д.

По вашему желанию наш выделенный департамент по аренде недвижимости MY EXCLUSIVE VILLAS возьмёт на себя все заботы по обслуживанию, содержанию и аренде вашей собственности. Вам останется только получать ежегодный доход.

Группа PURPLE — достойный и надёжный выбор!

КОНТАКТЫ

Кипр, Протарас, Паралимни, 284 Кэп Греко Авеню

Тел. +357 99 574 883  

info@purpleinternational.eu

www.purpleinternational.eu/ru



Наш проект

SOFIA Luxury Residence – это 19 фантастических апартаментов и пентхаусов, уже построенных и готовых принять своих хозяев. Высокие потолки, панорамные окна, эксклюзивная дизайнерская мебель – вы можете приобрести это великолепие и сразу же наслаждаться тёплой роскошью Кипра. Сегодня мы предлагаем своим покупателям уникальные индивидуальные условия покупки – обращайтесь.



Местоположение

Наша резиденция находится в нижнем Пафосе – самой уютной и тихой части этого города. Здесь не бывает толп туристов и всё создано для расслабленного отдыха состоятельных людей. Вы можете сосредоточиться на ведении собственного бизнеса, или позволить себе бесконечный отпуск, или... Или просто зарабатывать на своей недвижимости.



Комплекс

SOFIA Luxury Residence состоит из трёх зданий. Все премиум-апартаменты в них оборудованы по последнему слову техники и современного дизайна. Цены начинаются от €4,5 тыс.* за кв. м. На территории есть большой бассейн с подогревом и гидромассажем, а также крытый паркинг с двумя устройствами для зарядки электромобилей.



Апартаменты

Апартаменты полностью меблированы. Комфортный климат поддерживают современные VRV-системы, а уют в зимние вечера обеспечат центральный подогрев полов, точечное освещение и звуковая система. Апартаменты оснащены Wi-Fi и видеофоном – мы сделали всё для вашего комфорта и безопасности.



Управление

Вы можете доверить нам поиск арендаторов и полный спектр работ по управлению недвижимостью, включая ответы на запросы потенциальных жильцов, заселение и выселение клиентов, а также регулярную инспекцию жилья. Мы предлагаем фиксированный доход в размере 3,5% годовых. У вас есть возможность частичного возврата капитала – 10% – за три года.



NK Sadko Investments Ltd
+7 495 142-2570 (Москва); +357 998-55277 (Кипр, Пафос)
www.sofiaresidence.ru sales@sofiaresidence.ru

что эквивалентно *336,4 тыс. руб. по курсу евро ЦБ РФ на 05.03.2019

Море – неглубокое и нетёплое. И тут же сосны. А рядом песчаные дюны. А ещё дальше с другой стороны – аккуратненькие домики, мощёные улочки, знакомые если не по туристическим поездкам, то по кадрам отечественных фильмов. Близкая, хоть и во многом новая,

Латвия.

Ситуация

После резкого снижения спроса со стороны россиян латвийский рынок в 2014-15 годах быстро переориентировался на внутреннего покупателя. Временный спад в среднем и элитном сегментах жилья, который привел в 2014-м к снижению цен на 3,2% (данные Евростата), сменился устойчивым ростом на рынке в целом. А уже к концу 2015-го ситуация выровнялась и цены вышли в плюс – рост на 6,4% в годовом исчислении. В последующие три года позитивная динамика только усилилась. В 2016-м – плюс 7,8%, в 2017-м – плюс 8,1%, предварительные данные по итогам 2018-го – 8,6%. Кстати, одни из самых высоких показателей по ЕС. Правда, по оценкам экспертов Global Property Guide, рынок недвижимости Латвии в конце 2018-го начал замедляться и переходит к стадии охлаждения. В основном это связано со снижением темпов роста цен в Риге, на которую приходится большая часть сделок.

Иностранцы

Долгие годы главными туристами и покупателями местной недвижимости были россияне. Но на фоне охлаждения межгосударственных отношений и, главное, удорожания программы инвестиционных виз (с 1 сентября 2014 года) число покупателей с востока снизилось. Основной спрос со стороны иностранцев формируют граждане скандинавских стран, Италии, Израиля, Великобритании, а также крупные международные инвестиционные фонды.

Иммиграция

В Латвии по-прежнему работает программа «золотой визы», которая предполагает получение ВНЖ в обмен на инвестиции в недвижимость. Но с 2014 года порог входа повышен в два раза, до €250 тыс., позднее ещё ввели плату за продление статуса (каждые пять лет надо вкладывать €5 тыс.), и популярность программы сошла на нет. Например, в первой половине 2018 года лишь 35 россиян подали заявление на получение ВНЖ на основании покупки жилья за €250 тыс. и дорожке, к концу года их число подобралось к 100. Для сравнения, с 1 июля 2010 года по 30 июня 2017 года латвийское Управление по делам гражданства и миграции получило 17 833 (!) запроса на ВНЖ – большинство от россиян. В рейтинге инвестиционных программ ВНЖ от Henley & Partners латвийская «золотая виза» два года подряд держится на 14-м месте.

Кредиты

Латвийские банки очень разборчивы по отношению к нерезидентам. Досконально проверяют легальность доходов. При этом оценивают и расходы. Проверяют семейное положение и общесемейный бюджет. Запрашивают информацию об имеющихся объектах недвижимости по всему миру, кредитах, лизингах и т. д. Также предусмотрена комиссия за выдачу кредита – примерно €2 тыс. Зато досрочно погасить ипотеку можно без штрафных санкций. При всём при этом ипотека иностранными покупателями востребована: возможностью кредитования интересуются более половины из них. Стандартные условия – до 70% от стоимости объекта под 4,5–6,0% годовых и сроком на 5–20 лет.

Доход

Зарабатывать на аренде лучше всего в столичном регионе, а также в Юрмале и её окрестностях. То есть там, где сконцентрирован туристический и внутренний спрос. Согласно данным Global Property Guide, средняя доходность по стране около 4% годовых. В Риге же в зависимости от расположения объекта доходность варьируется от 3,8 до 5,7% годовых.



Мексика.

Здесь есть всё – древние загадочные цивилизации, собственные пирамиды, памятники колониального наследия, умопомрачительно разнообразная кухня, великолепные пляжи и... большие перспективы.



Ситуация

В далёкой Мексике – строительный бум. Особенно в курортных городах, таких как Канкун. Средний рост цен на жильё в последнее время – 2-3% за год. А в 2018-м он и вовсе составил около 5%, говорят данные Global Property Guide.

Самыми популярными направлениями для приобретения недвижимости, как с инвестиционными целями, так и для собственного проживания, остаются Канкун и Ривьера Майя. Благодаря туристическому буму – по данным Министерства туризма страны, ещё в 2017-м Мексика поставила рекорд, приняв почти 40 млн туристов, – спрос на квадратные метры постоянно растёт. Доходность от сдачи жилья в аренду достигает 12%, а иногда 15% годовых.

Правда, иностранцы не могут напрямую владеть недвижимостью в зоне ближе 100 км от государственной границы и ближе 50 км от побережья. Легальный способ обойти запрет – открыть траст в мексиканском банке. И можно стать собственником дома или апартаментов рядом с пляжем.



Иностранцы

Стереотип, согласно которому из Мексики все, кто только может, уезжают в США, совершенно неверный. Согласно официальной статистике, иммиграция в страну уже несколько лет превышает эмиграцию. Более того, американских пенсионеров и людей среднего возраста, переезжающих на ПМЖ в Мексику, с каждым годом становится всё больше.

Граждане США и Канады, разумеется, основные приезжающие и основные инвесторы. Из европейцев в Мексике чаще всего покупают недвижимость граждане Франции, Великобритании, Италии и Германии. Бизнес выстраивают испанцы и израильтяне. Россияне есть, но их немного.



Иммиграция

Мексика ведёт активную миграционную политику, не скрывая свои задачи. В страну зовут людей со всего мира, но это должны быть обеспеченные люди, которые планируют в стране деньги не зарабатывать, а тратить.

Таким гражданам получить ВНЖ просто. Достаточно прийти в своей стране в посольство Мексики, заявить о желании переехать и доказать финансовую состоятельность (выписка из банка, документы на недвижимость, акции компаний – необходимый доход от \$1,0 тыс. на человека и от \$1,5 тыс. в месяц на семью). Вам тут же оформляют иммиграционную визу. После этого по приезду в Мексику оформляется ВНЖ, который через три года можно превратить в ПМЖ, а через пять лет – в гражданство. Первый раз ВНЖ даётся на год, далее – на три года.



Кредиты

Иностранцу трудно получить ипотеку в Мексике. То есть официально это возможно, но в том случае, если у заявителя кроме постоянного источника дохода имеется постоянный ВНЖ в стране. В таком случае можно рассчитывать на кредит сроком 15-30 лет со ставкой от 8% годовых, при этом ставка может быть как плавающая, так и фиксированная. Минимальная сумма кредита – \$25 тыс., максимальная – \$5 млн. И она должна укладываться в 60-75% стоимости объекта. Преимущество мексиканской ипотечной системы – отсутствие штрафов за досрочное погашение.



Доход

Далёкая Мексика может быть интересна инвесторам. Доходность от сдачи туристического жилья в аренду составляет 8-12%. По данным Global Property Guide, в Мехико цифры ниже – 4,9-5,4% годовых.



Недвижимость в Мексике:

Канкун, Плайя-дель-Кармен, Тулум

Добро пожаловать на карибское побережье Мексики!

Мы успешно работаем на мексиканском рынке с 2012 года и всегда рады помочь клиентам в решении любых вопросов:

- Продажа недвижимости в Канкуне и на Ривьере Майя
- Продажа готового бизнеса и коммерческих объектов в Мексике
- Предложения для инвесторов: земельные участки, строительные проекты, отельные номера
- Управление недвижимостью с выплатой дохода от аренды
- Аренда квартир в Канкуне и на Ривьере Майя
- Бронирование лучших отелей на Ривьере Майя
- Юридическая помощь: сопровождение сделок, консультирование по вопросам иммиграции, регистрации компаний и открытия банковских счетов
- **БЕСПЛАТНЫЙ ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ ТУР ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ**



«Мексика — это Испания 20 лет назад»
Financial Times



Cancun Key

Операции с недвижимостью, инвестиции, бизнес, аренда

Доходность: 8-12% в год

Телефон (WhatsApp): +1 (850) 390-0621

Telegram: @cancunkey

Email: admin@cancunkey.com

www.cancunkey.ru





В школе мы узнаём о ней как о стране великих мореплавателей и первооткрывателей. Чуть позже – как о крае, но далеко не окраине Старого света, гастрономическом и пляжном рае. Ну а сейчас можно

добавить, что **Португалия** – одно из самых любопытных инвестиционных направлений в Европе.



Ситуация

О кризисе, поразившем все южные страны Европы, в Португалии стали забывать в 2014-м, после чего для местного рынка недвижимости началось что-то вроде нового золотого века. Крайне привлекательные цены – в Лиссабоне, самом дорогом городе страны: средняя стоимость квадратного метра «на старте» не достигала до €1,3 тыс. – и обновлённая программа «золотой визы» начала привлекать международных инвесторов.

Экономика и цены растут по сей день. В соответствии с индексом компании Idealista, средняя стоимость жилья в Португалии в четвёртом квартале 2018-го перешагнула отметку в €2 тыс. Годовой рост – 6,6%. В Лиссабоне же квадратный метр оценивается в €3,25 тыс.

Стабильное увеличение цен поддерживает достойный спрос. Подсчёты Национального статистического института Португалии говорят, что только в 2017 году общее число сделок с жильём в стране увеличилось на 20,6% и достигло 153 292. При этом стоимость транзакций подскочила на 30,6% – до €19,34 млрд. А по данным за девять месяцев 2018-го в Португалии продано 132 270 объектов, что на 19% превышает прошлогодние показатели за аналогичный период.



Иностранцы

В Португалии нет никаких ограничений на покупку жилой, коммерческой недвижимости и даже земли. Зато есть прекрасный климат и большой выбор предложений. Неудивительно, что иностранцы с удовольствием здесь не только отдыхают. По статистике INE, два последних года турпоток превышает 20 млн туристов. Самые активные – граждане Великобритании, Испании, Германии, Франции, США и Бразилии, причем активны они не только на пляжах, но и в офисах риэлторских компаний. По сведениям Ассоциации агентов по недвижимости Португалии (APREMIP), в 2017 году на долю иностранцев пришлось 25% всех сделок.

Россияне не столь активны в Португалии, в отличие, скажем, от китайцев. Но программа «золотой визы» вызывает стабильный интерес, и в последние годы по числу соискателей ВНЖ мы уступаем только жителям Поднебесной. Впрочем, счёт последним идёт на тысячи... А россияне получают ежегодно менее сотни ВНЖ за инвестиции.



Иммиграция

Португальская программа ВНЖ в обмен на инвестиции в недвижимость в Западной Европе выстрелила одной из первых. В 2015-м минимальная сумма вложений снизилась до €350 тысяч... правда, только для нескольких загадочных «объектов старше 30 лет в районах культурно-исторического наследия». Для остальной недвижимости порог остался на прежнем, полумиллионном уровне. Зато нет ограничений по типу и количеству объектов, то есть их стоимость можно суммировать. Выдаётся документ на пять лет, после чего его можно продлить ещё на пять лет, а можно подать документы на ПМЖ или гражданство (согласно поправкам в португальский Закон о гражданстве от 5 июля 2018 года).

Программа пользуется огромным спросом и высоко оценена экспертами. Она занимает второе место в рейтинге лучших программ ВНЖ через инвестиции от Henley & Partners. А по данным Пограничной службы по делам иностранцев (SEF), только в октябре 2018-го иностранцы инвестировали по ней €74 млн. Всего же с момента запуска программы в 2012-м выдано 6 687 «золотых виз».



Кредиты

Ипотека реальна – конкретные условия зависят от уровня доходов заявителя. Первоначальный взнос составляет 30-40%. Ставка по ипотечным займам в большинстве банков привязана к ставке Euribor – показатель за последние три месяца плюс два-четыре процентных пункта. Ежемесячные выплаты не должны превышать 35% от дохода заёмщика.

Срок кредитования зависит от возраста заявителя: кредит должен быть погашен до того момента, как заёмщику исполнится 75 лет.



Доход

Эксперты Global Property Guide неожиданно высоко оценивают среднюю доходность в стране – 5,45% годовых. В столице же, где в отличие от курортов сезонность не столь критична, заработать можно 5,4-6,2%.

Madeira Home Consulting

уже более пяти лет успешно помогает своим клиентам стать счастливыми обладателями домов и квартир на цветущем острове Мадейра.

Мы активно сотрудничаем с риэлторами, банками, миграционными органами, чтобы сделать приобретение недвижимости, получение ВНЖ и переезд на Мадейру максимально комфортным для вас.

- Профессиональная помощь в выборе и покупке недвижимости
- Полное сопровождение сделки
- Постпродажная поддержка клиентов
- ВНЖ в Португалии
- Выгодная ипотека от 2%
- Доходность при сдаче в аренду в 5-8% годовых

МАДЕЙРА — архипелаг с уникальным климатом и природой, расположенный в 700 км к западу от африканского побережья и в 1000 км к югу от Португалии.

Здесь всегда тепло и комфортно. Температура воздуха зимой не опускается ниже +18 °С, летом держится у отметки +26 °С. А могучий Гольфстрим поддерживает прибрежные воды всегда тёплыми.

Раздолье для любителей рыбалки, гольфа, тенниса, трекинга, верховой езды, сёрфинга, дайвинга... И, конечно же, для любителей вкусно поесть и выпить хорошего вина! Местные рестораны порадуют даже самых взыскательных посетителей.

Мадейра сочетает в себе всё лучшее, что может дать европейский курорт высокого класса, по доступным ценам.



Словения

– страна, которая может многих удивить. Альпы, Адриатическое море, озёра, бальнеологические курорты и даже старинные замки – всё это есть в маленькой стране, о которой ещё несколько лет назад мало кто слышал. А уже сегодня ей активно интересуются.



Ситуация

Единственная из республик бывшей Югославии, входящая и в Евросоюз и в Шенген, тяжело пережила кризис 2009–2013 годов, но с 2015-го экономика страны и сегмент недвижимости воспряли. Дошло до рекордов: по данным Евростата, в конце 2017 года по росту цен – более 10,0% – Словения вошла в тройку лидеров в ЕС, а в третьем квартале 2018 года с показателем в 15,1% стала лидером в Евросоюзе!

Впрочем, о перегреве рынка речи пока нет, ведь даже с учётом вышеназванных космических цифр и коммерческие объекты, и жильё относительно доступны (исключения – объекты на 48-километровом побережье и в Любляне), а дефицит объектов ощущается практически по всей стране. При этом исследование Института жилищной политики страны прогнозирует дефицит жилых объектов в столице, а Colliers International ещё в отчёте двухлетней давности говорил о нехватке коммерческих площадей к глубинке страны.

Важная особенность рынка – в стране недвижимость на физическое лицо могут купить только словенцы. Иностранцам же необходимо зарегистрировать юридическое лицо, проще говоря – открыть фирму, на которую потом и оформляется сделка.



Иностранцы

Среди стран, претендующих на гордый неофициальный титул «центра Европы», крошечная Словения занимает одно из первых мест. Посмотрите на карту – она действительно находится на перекрёстке транспортных путей в весьма сильном с экономической точки зрения окружении... Турпоток в страну растёт на 10-15% год, страну с двухмиллионным населением ежегодно посещает в два раза большее число туристов.

На рынке недвижимости пока главными покупателями остаются сами словенцы, но иностранный спрос растёт. Местной недвижимостью интересуются соседи: хорваты, итальянцы, австрийцы. В последние годы появились и россияне. Но для последних Словения пока остаётся некой европейской экзотикой, о которой не так много известно. Хотя это только подогревает интерес.



Иммиграция

В обмен на инвестиции в недвижимость ВНЖ в Словении не получить. Зато можно оформить его на основании собственного трудоустройства в стране – владения фирмой. А мы помним, что у любого иностранного собственника жилья для покупки было открыто юридическое лицо. Значит, и на ВНЖ претендовать можно. Правда, последние два-три года соискателей начинают проверять гораздо строже, а главное – всё активнее проверяют тех, кто уже получил ВНЖ, – действительно ли они ведут бизнес или формально.



Кредиты

Получить кредит в Словении иностранцы могут не только под жилую, но и под коммерческую недвижимость. Стандартная ставка для зарубежных заёмщиков – 2,5% – весьма низкая. Ипотеку на жилую недвижимость оформляют на сумму до 70% от стоимости объекта на срок пять-десять лет. Если речь идёт о коммерческой, то кредит выдают на срок договора аренды плюс два года.



Доход

Самый популярный способ заработка на словенской недвижимости – сдача квартир и домов в аренду. Лучше всего сдаётся жильё в Любляне и на приморских курортах – в Пиране, Изоле, Копере. Согласно статистике Global Property Guide, средняя доходность от аренды в Словении – около 5% годовых. В Любляне же и окрестностях показатели выше и доходят до 10%. Аналогичного дохода можно достичь на побережье при сдаче курортного жилья в краткосрочную аренду. Если же интересуют инвестиции и доход с перспективой, то здесь хорошо подойдёт коммерческая недвижимость с уже имеющимся якорным арендатором – 5-7% годовых.

Самая популярная среди экзотических, самая экзотическая среди популярных. Вроде на другом конце света, но, если лететь из Сибири или тем более с Дальнего Востока, то получается куда ближе, чем до Испании

и Болгарии. Таиланд – белый песок, вечнозелёные джунгли, насыщенные краски и +30 в новогоднюю ночь!



Ситуация

Таиланд уверенно держит титул самого массового туристического и инвестиционного направления Юго-Восточной Азии. Кто помнит (или, точнее, кто знает), что в 2014 году здесь был военный переворот и на короткое время ввели комендантский час? Зато в тот год цены на жильё выросли на 8,9% – со статистикой Центробанка страны не поспоришь. Global Property Guide отмечает, что за десять последних лет цены в среднем выросли более чем на треть – причём в курортных зонах рост был более интенсивным. Впрочем, что такое «на треть»? Некоторые проекты дорожают значительно больше за пару лет по ходу строительства.

Экономика страны, которую поддерживает туризм, растёт сопоставимыми темпами. В 2017-м ВВП вырос на 4%, в 2018-м – на 4,6%, на 2019-й МВФ прогнозирует 3,9%. Перспективный рынок, по-другому и не скажешь. Другой вопрос, что покупка столь привлекательной недвижимости имеет свои сложности. По законам Таиланда, если вы покупаете виллу или таунхаус, то становитесь собственником только стен. А земля под домом – в долгосрочной аренде и никак иначе. В полную собственность (freehold) можно купить апартаменты в жилом комплексе. Но опять же – надо успеть попасть в 49% общей жилой площади комплекса. Именно столько может принадлежать иностранным физическим лицам. Если лимит на иностранцев в понравившемся ЖК уже исчерпан, придётся довольствоваться долгосрочной арендой или продолжить поиски.



Иностранцы

В 2017-м в Таиланде побывало 35,38 млн иностранцев. Из них 1,35 млн – россияне. В первые полгода 2018-го – 19,5 млн, и уже в ноябре прошлого года показатели были превышены.

Благодаря государственной политике по привлечению иностранных инвестиций зарубежные покупатели всё активнее интересуются местной недвижимостью. Самой большой популярностью пользуются квартиры в Бангкоке. Спрос особенно активно растёт в Чианг-Мае, на Пхукете и в Паттайе. Министерство туризма страны подтверждает то, что Prian.ru видит каждый день: востребованы как готовые кондоминиумы, виллы и апартаменты, так и объекты в строящихся комплексах.

Согласно данным Центробанка королевства, доля приобретения квартир иностранцами в третьем квартале 2018 года выросла до 31%. В 2017-м было 27%, в 2016-м – 21%. Общий объём сделок достиг \$2,1 млрд. Самые активные – китайцы, россияне и англичане, именно в таком порядке.



Иммиграция

Двойное гражданство в Таиланде запрещено. Но если вы хотите здесь жить, то для этого есть много возможностей. Да, по программе Thailand Elite в королевстве можно получить долгосрочную визу, фактически ВНЖ сроком от 5 до 20 лет, в обмен на инвестиции от \$15 тыс. в зависимости от сроков и бонусов. Кстати, программа занимает четвертую строчку престижного рейтинга ВНЖ через инвестиции от Henley & Partners. Но особой необходимости в документе нет. Тому, кто хочет провести здесь всю зиму, лучше получить долгосрочную визу. Оформляется заранее в посольстве или консульстве Таиланда, действует три месяца, и её можно продлить прямо в Таиланде ещё на 30 дней. Очень популярна студенческая виза (до года), которая доступна даже учащимся языковых курсов.



Кредиты

Иностранцы могут получить кредит на покупку недвижимости, только если официально работают в Таиланде или имеют собственный бизнес. В последнем случае шансы на одобрение выше. Но и список необходимых документов больше.

Кредиты оформляются только в тайских банках на сумму до 70% стоимости объекта (дома и виллы) и до 60% (квартира в кондоминиуме) на срок от года до десяти лет под 6-10% годовых. Процентная ставка зависит от возраста заёмщика (не старше 60 лет на момент закрытия ипотеки), типа объекта, срока займа и величины начального платежа. Если же вы не относитесь ни к первой, ни ко второй категории, рассмотрите варианты беспроцентной рассрочки. В строящихся проектах она обычно распространяется на весь срок возведения. Первый платёж – от 30 до 50%.



Доход

Для покупателей с небольшими бюджетами (и для тех, кто можно назвать непрофессиональными инвесторами) Таиланд стал одним из ведущих направлений. Рост числа туристов и не поспевающие за ним – хотя и высокие – темпы строительства делают интересным арендный бизнес. Покупка апартаментов в кондоминиумах, особенно в тех, что имеют отельную лицензию, – популярное решение. Тем более у надёжного застройщика на стадии котлована (по мере возведения жильё дорожает на 20-30%), тем более – если он предлагает программу с гарантированной доходностью...

По статистике Global Property Guide, квартира в центре Бангкока приносит 5-8% годовых. На популярных курортах, например Пхукете, апартаменты в кондоминиуме позволят заработать 6-8%, а то и 10% – гарантированно!



Философия Win-Win

Стратегия, тактика
и убедительные
примеры заработка
на недвижимости
в Таиланде



В 1980-х годах гарвардские экономисты разработали принцип ведения бизнеса, при котором каждая сторона получает максимальную выгоду, а проигравших просто нет. Нашумевшая стратегия Win-Win до сих пор считается лучшим из возможных путей.

Интересно, знают ли авторы, что на земле есть остров, где их идеи воплотились в жизнь и изменили правила игры в отдельно взятой сфере. Остров этот – Пхукет. А сфера – рынок недвижимости. Куда выгоднее вкладывать деньги? Какую стратегию и тактику выбрать? И сколько можно заработать? Разберёмся вместе.

ПХУКЕТ – остров небольшой, 50 на 20 километров. Причём 70% этой территории – холмы и горы. Восточное побережье для пляжного отдыха не подходит: там скалистые берега, коралловые рифы, там строят гольф-поля и яхт-клубы, но не купаются, и туристическая инфраструктура не развита. Остаётся только западное побережье – пляжные зоны Ката, Карон, Патонг...

Остров небольшой, но очень популярный. Как туристическое направление Пхукет развивается с 70-х годов прошлого века. Все эти годы число туристов росло. В 2017-м здесь отдохнули уже 8 млн гостей – в 20 раз больше, чем на острове местных жителей. Сюда едут со всего мира, и едут круглый год.

**В 2017 году спрос россиян на отдых в Таиланде вырос на 23%.
За год здесь побывали 1,35 млн человек,
800 тыс. из них – на Пхукете.**

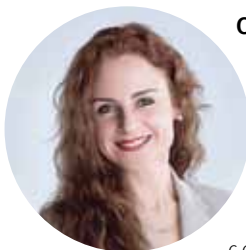
«Круглый год!» – это ключевые слова для местного бизнеса. Длинный сезон помогает отелям на Пхукете добиться среднегодовой заполняемости 80%. Это больше, чем на европейских курортах, и даже больше, чем во многих деловых столицах. Высокий спрос позволяет лучше зарабатывать. Поэтому все ведущие отельные сети – Best Western, Windham Group, Renaissance, Sheraton, Mövenpick – хотят здесь быть.

Всё бы хорошо, но... Остров небольшой, застраивается уже 50 лет, участков у океана почти не осталось, и земля дорогая.



Отели нашли выход. Они выбирают многоквартирные комплексы местных застройщиков, подходящие под их цели, и заключают договор, по которому после завершения строительства здание перейдет к ним в управление. При этом отели не стремятся выкупить квартиры, они хотят лишь управлять и сдавать их в аренду туристам, то есть заниматься своим основным бизнесом.

Перед заключением договора отельная сеть уровня Best Western проводит полный аудит. Проверяют всё: право собственности на землю, документы на строительство, статус застройщика, финансовую отчетность. Прописывают жесткие требования: в здании должно быть определенное число квартир с одной и двумя спальнями, определенное качество материалов, определенный мебельный пакет, на территории – определенное число садов, бассейнов, ресторанов и т. п. И, конечно, огромные штрафы за все нарушения и срыв сроков.



Светлана КАСАТКИНА,
управляющий партнёр Exotic Property

– Застройщики на эти жесткие условия соглашаются, потому что знают: с таким партнёром они продадут большую часть квартир ещё до начала строительства. Ведь их клиентам нужен доход. В чём выгода покупателей? Крупный отель, управляя комплексом, обеспечит им максимальную заполняемость и доходность. К тому же договор с отелем – это гарантия, что комплекс будет построен в срок и по высшему разряду.

Отелю это тоже выгодно: ему не нужно искать старое здание и переделывать его под себя, не нужно заниматься непрофильным бизнесом – строительством. В этой схеме он сильно уменьшает расходы: прилегающая территория апарт-отеля содержится за счёт собственников квартир, а если бы он владел целым объектом, то должен был бы за это платить сам. Кроме того, здание новое, соответственно, там всё на гарантии: до десяти лет – гарантия на строительные конструкции, до пяти лет – на двери, окна, лифты и т. п. В этой схеме выигрывают все.

Таких предложений на Пхукете немного – не сотни, максимум 15-20 комплексов можно насчитать. Но 90% сделок именно таких. Так уж получилось в нашей команде, что к нам такие покупатели притягиваются, и нам эта история интересна. Мы сами инвестируем в апарт-отели, и с клиентами получается общий язык находить.



СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В АПАРТ-ОТЕЛИ НА ПХУКЕТЕ

«ПОКУПКА – ПРОДАЖА»

Инвестор покупает апартаменты на начальной стадии. Средний срок возведения жилого комплекса – полтора-два года. По мере строительства стоимость недвижимости увеличивается на 20-30% (или даже больше). Особенно заметен рост цен у комплексов, которые заключили договор с крупными отельными сетями. К середине строительства там уже нет свободных апартаментов.

На финальных стадиях проекта инвестор может продать квартиру и быстро вернуть вложенные средства с прибылью. Или же сдать свою недвижимость в аренду и начать получать регулярный доход.

Светлана КАСАТКИНА, управляющий партнёр Exotic Property

– Застройщик Mai Khao Beach Condotel на пляже Май-Као начал продавать апартаменты в своём комплексе в декабре 2016 года. Стартовая цена квартиры 36 кв. м на этапе расчистки площадки под строительство была 1,5 млн тайских бат (\$46 тыс.). Наш клиент приобрёл такой объект в январе 2017 года.

По мере возведения проекта цена росла. Сейчас комплекс построен, внутри ведётся отделка. У застройщика осталось несколько квартир такого же метража, которые продаются уже по 3,5 млн бат (\$107 тыс.).

В ноябре 2018 года наш клиент продал ту квартиру и получил чистыми, за вычетом агентской комиссии, 2,7 млн бат (\$82,8 тыс.). Его доход составил 1,2 млн бат (\$36,8 тыс.). То есть возврат на инвестиции – 80% за два года.

Кондоотель Mai Khao Beach





«ПОКУПКА – АРЕНДА»

Если задачи быстро вернуть вложенные средства не стоит, можно купленную квартиру отдать в отельное управление. Лучшую отдачу принесёт посуточная аренда, но заниматься ею имеют право только отели: на это нужна лицензия. Число туристов на Пхукете растёт ежегодно, спрос есть круглый год. Актуальные арендные ставки позволяют выйти на 15-20% потенциального дохода в год или 6-8% – гарантированного.

Максимальную выгоду получают те покупатели, которые приобрели квартиру на начальном этапе строительства. За пять-семь лет они окупают недвижимость за счёт арендных поступлений и роста цен на готовое жильё. При продаже они возвращают вложенные средства и сверху получают столько же.

ТРИ СПОСОБА СДАЧИ В АРЕНДУ

Если ваша стратегия «покупка – аренда», перед сделкой подумайте о том, как будете сдавать жильё.

САМОСТОЯТЕЛЬНО

А это значит – вы готовы решать буквально все вопросы: оборудовать квартиру для аренды, заниматься маркетингом, встречать и провожать жильцов, брать с них депозиты, делать уборку, вносить коммунальные и налоговые платежи... Зато и вся прибыль достанется вам.

Как вести этот бизнес самостоятельно – отдельная и весьма обширная тема со множеством практических и юридических нюансов. В контексте инвестиций важно помнить: посуточно имеют право сдавать только отели. При месячной сдаче прибыль будет намного меньше. В некоторых комплексах есть ограничения по сдаче в аренду, а в некоторых это невыгодно (например, большая конкуренция или нераскрученный район). Поэтому объект изначально нужно подбирать так, чтобы он соответствовал вашим целям.

Светлана КАСАТКИНА, управляющий партнёр Exotic Property

– Некоторые наши клиенты занимаются сдачей в аренду самостоятельно. Это люди, которые купили несколько квартир и переехали в Таиланд. Создали сайт, зарегистрировали юрлицо. Для них это именно бизнес, а не пассивный доход, то есть дело требует времени и энергии. В этой сфере множество нюансов.

К примеру, один владелец купил квартиру в комплексе под отельным управлением и решил сдавать её сам, используя в рекламе имя отеля. Нашёл гостей, получил с них оплату. А в день приезда персонал отеля не разрешил гостям заселиться, так как по договору, заключённому при покупке квартиры, владелец не имел права сдавать её посуточно самостоятельно под брендом отеля, тем более ниже его стоимости. Поэтому перед сделкой обязательно изучите этот рынок и оцените ваши возможности.

ЧЕРЕЗ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Оно может взять на себя все хлопоты по поиску арендаторов и работе с ними, но и часть прибыли захочет получить. Стандартная ставка за такие услуги – 20% от дохода. Зато владельцу не нужно заниматься маркетингом, заселением гостей и решением всех их вопросов. Также не нужно разбираться в юридических и налоговых нюансах.

Светлана КАСАТКИНА, управляющий партнёр Exotic Property

– Это проще, чем сдавать самостоятельно, но и доходность ниже. К тому же надо понимать: ни одно агентство недвижимости не обеспечит такую загрузку квартиры, как Best Western и подобные отельные сети. Мы тоже управляем объектами. Но берём только те квартиры, владельцы которых в основном сами используют недвижимость, а сдавать её в аренду хотят пару раз в году, чтобы окупить содержание и немного заработать. Если клиент рассчитывает на максимальный доход, мы советуем выбирать апартаменты с арендной программой от отеля.

ЧЕРЕЗ ОТЕЛЬНУЮ СЕТЬ

Гостиничные операторы, которые заключают договоры с застройщиками, обеспечивают максимальную загрузку комплекса. Они профессионалы: маркетинг, менеджмент – всё на высшем уровне. Для частного инвестора, который отдаёт квартиру в арендную программу, этот бизнес становится полностью пассивным – он просто получает максимальный доход и ни о чём не беспокоится.





Примеры комплексов под управлением отелей



Идеальный вариант для жизни и отдыха или получения дохода от аренды!

Квартиры в новом комплексе рядом с пляжем. Управление международным отельным оператором Best Western. Гарантированный доход 7% годовых сроком на три года. Программа rental pool – деление прибыли с отелем 60/40 в пользу владельца квартиры.

Цены – от \$91,43 тыс.*



Квартиры в жилом комплексе 5* у моря с доходом от 12 до 17% годовых.

Управление – Windham Hotel Group. Комплекс находится в районе «Мили миллионеров» пляжа Камала. При полной оплате первым платежом застройщик выплачивает 5% годовых до конца строительства!

Цены – от \$122,62 тыс.**



Уникальное инвестиционное предложение – коттеджи с джакузи и потрясающим видом на море!

Коттеджи находятся в крупном отельном комплексе на склоне горы с потрясающими видами. Гарантированный доход 7% годовых сроком на 15 лет. Опция обратного выкупа. Отсутствие дополнительных затрат на обслуживание и иные расходы. Мебель и техника включены в стоимость.

Цены – от \$181,30 тыс.***

КОНТАКТЫ

M. +66 899 73 37 51 (whatsapp, viber, telegram)

E-mail: info@exoticproperty.ru

www.exoticproperty.ru

что эквивалентно *6,02 млн руб., **8,06 млн руб., ***11,92 млн руб. по курсу доллара ЦБ РФ на 05.03.2019



ВИДЫ АРЕНДНЫХ ПРОГРАММ В АПАРТ-ОТЕЛЯХ

Если вы хотите сдавать вашу недвижимость через отельную сеть, важно понимать, какие арендные программы они предлагают.

ГАРАНТИРОВАННАЯ АРЕНДА

При покупке инвестор подписывает контракт, по которому застройщик гарантирует ему ежегодный процент от стоимости квартиры. При этом владельцу не важно, как она сдаётся, может, именно его квартира весь год простаивала, его это не касается. На свой счёт он ежегодно получает определённую сумму. На Пхукете это 7-8% годовых. Деньги приходят регулярно, чётко, как на банковском депозите. Кроме того, он может самостоятельно пользоваться недвижимостью две-четыре недели в году, кроме пикового периода (декабрь – январь).



Светлана КАСАТКИНА,
управляющий партнёр Exotic Property

– Сейчас у большинства наших клиентов недвижимость сдаётся по программам с гарантированным доходом. Ранее комплексы на Пхукете управляли непрофессиональные управляющие компании, созданные самими застройщиками. Поэтому клиенты брали гарантию – хотели подстраховаться на первые пару лет, пока комплекс раскрутится.

Последние два-три года на острове стали расширять своё присутствие мировые отельные группы. Заполняемость комплексов у них всегда высокая, точные цены максимальные. Поэтому даже в первый год фактическая доходность «рентал пул» уже даёт интересные цифры.



АРЕНДНЫЙ ПУЛ

В этом случае доход инвестора зависит от успеха гостиничного бизнеса. Весь год отель сдаёт апартаменты в аренду, а в конце сезона делает отчёт: сколько принесли все квартиры одного типа, к примеру, с одной спальней и видом на сад. Из получившейся суммы он забирает себе 30-40% (маркетинг, управление, зарплата персоналу), а оставшиеся 60-70% делит между всеми собственниками.

Светлана КАСАТКИНА,
управляющий партнёр Exotic Property

– Гарантированные программы предлагаются на ограниченный срок – от 2-3 до 15 лет (редкий случай). С гарантированной аренды можно перейти в арендный пул, а обратно уже не дают вернуться.

Наши клиенты, которые боятся, что сразу после открытия у отеля не будет максимальной загрузки, выбирают гарантированную аренду на два-три года. Чтобы подстраховаться. А когда отель раскручивается, они переходят в арендный пул, и доход получается выше.

Ведь чтобы отель гарантировал 7%, он сам точно должен заработать намного больше.

Самой выгодной программа «Арендный пул» будет для тех инвесторов, которые покупали квартиры на начальной стадии строительства.

ПРИВЕДЁМ ПРИМЕР

Инвестор А берёт квартиру с одной спальней и видом на сад на стадии котлована за \$100 тыс. За время строительства стоимость объекта увеличивается на 20-30%. Инвестор Б покупает соседнюю квартиру такой же планировки в конце стройки за \$130 тыс. Оба собственника отдают недвижимость в управление отелю.

В программе «Арендный пул» отелю не важно, сколько инвестор заплатил за квартиру, его интересуют только характеристики объекта – одна спальня, вид на сад. Все такие апартаменты в комплексе будут сдаваться по одинаковым ставкам. Примерно по \$100 в сутки в низкий сезон, \$200 – в высокий.

Одинаковые квартиры в комплексе сдаются туристам по одинаковым ценам, независимо от того, сколько за них заплатили владельцы.

В конце года отель посчитает общий доход, который принесли все одинаковые апартаменты в комплексе. Вычтет 30-40% – для себя, остальное разделит между собственниками поровну.

Допустим, каждому достанется по \$10 тыс. Но для инвестора А эта сумма – 10% от той цены, которую он заплатил за квартиру, а для инвестора Б – 7,6%.

РАСЧЁТ ПРОГРАММЫ «АРЕНДНЫЙ ПУЛ» В КОМПЛЕКСЕ WINDHAM GRAND 5*

Возьмём для расчёта квартиру 32 кв. м в строящемся комплексе, управлять которым будет Windham Grand 5*. Стоимость объекта сейчас – 4 038 000 бат (1 бат – \$0,031).

Цена номера в сутки

Низкий сезон – 3,5 тыс. бат, высокий – 4,0 тыс. бат, пиковый – 4,5 тыс. бат. Минимальная заполняемость этой отельной группы на Пхукете в первый год – 60% (220 дней), далее – 75-80%.

Доход в первый год

4 тыс. бат (средняя суточная цена) × 220 дней = 880 тыс. бат.

Прибыль собственника: 60% – 528 тыс. бат (40% общего дохода отель возьмёт себе за управление).

Расходы собственника: содержание прилегающей территории – 23 227 бат.

Чистая прибыль собственника: 504 773 бат.

Доход при заполняемости отеля 60%: 12,5% годовых.

Доход при заполняемости отеля 70%: 14,6% годовых.

Доход при заполняемости отеля 80%: 16,7% годовых.

Это цены на начальном этапе строительства. В ближайшие пару месяцев они вырастут, и доходность будет другая.





СОВЕТЫ ИНВЕСТОРАМ В НЕДВИЖИМОСТЬ ТАИЛАНДА



Светлана КАСАТКИНА,
управляющий партнёр Exotic Property

– Понимание того, как застройщики Пхукета сотрудничают с отельными сетями, какие стратегии выбирают инвесторы и какими способами можно сдавать жильё в аренду, – это базовая информация для тех, кто хочет зарабатывать на недвижимости Таиланда. База необходима, но кроме неё существует ещё множество нюансов, которые влияют на ваш успех и уровень дохода. Расскажу про самые важные.



АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Нельзя просто верить обещанным процентам доходности, надо понять, сможет ли застройщик их обеспечить. Бывает, что он обещает 9-10% гарантированного дохода в течение двух лет. Покупателей такие цифры, конечно, привлекают. Но если копнуть, выяснится, что никакого договора с отелем у застройщика нет. По факту он просто включает эти обещанные проценты в стоимость квартиры, а затем два года возвращает покупателям их же деньги. По окончании этого срока никакой гарантированной программы не будет, а как фактически сдадут комплекс – неизвестно. Без отельной сети обеспечить максимальную заполняемость крайне сложно. Проще говоря, предложение рискованное.

ИЗУЧЕНИЕ ДОГОВОРА

Перед сделкой надо внимательно изучить договор с застройщиком. Многие пишут на рекламных баннерах, что гарантированный доход в их комплексах составляет 9-10%. Но вопрос, от какой суммы считаются эти проценты. Бывает, что от цены объекта без учёта мебели. Или в этой сумме не учтены расходы на содержание территории. Или есть какие-то дополнительные страховые взносы. Если всё посчитать, то «чистыми» выйдет 7%.

Также важно понимать, как в случае с программой «Арендный пул» вам будет начислять прибыль отель. Есть такие отельные сети, которые из суммы общего дохода вычитают затраты на управление, маркетинг, налоги и т. п., после чего оставшиеся деньги не распределяют между инвесторами, а делят в пропорции 30% – себе, 70% – владельцам квартир.

**Это всё прописывается в договорах.
Поэтому важно их внимательно читать.**



ВЫБОР ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

Квартиру в Таиланде можно купить во фрихолд (полная частная собственность) или лизхолд (долгосрочная аренда на срок до 90 лет). В прайсах у застройщиков указаны цены за квартиры в лизхолд. Если вы хотите полную частную собственность, нужно доплатить какую-то фиксированную сумму, обычно \$8-10 тыс.

Раньше иностранные покупатели, особенно из России, настаивали на фрихолде. Сейчас, когда стало больше инвесторов – они хотят вложиться на пять-семь лет, выжать из квартиры максимум и продать, – растёт спрос на лизхолд. Действительно, зачем переплачивать при оформлении в собственность, если цель – максимальный доход за несколько лет?

СПОСОБЫ ОПЛАТЫ

Если покупаешь квартиру в Таиланде на начальном этапе, то всегда можно договориться о рассрочке до конца строительства (обычно комплексы строятся один-два года). Некоторые застройщики дают дополнительную рассрочку после окончания строительства под небольшой процент.

О такой возможности нужно договариваться, так как застройщики её не афишируют.

ОБРАТНЫЙ ВЫКУП

Сейчас некоторые застройщики предлагают опцию «обратный выкуп». Клиент не обязан продавать квартиру, но, если захочет, можно это учесть в договоре. Через пять-десять лет квартира выкупается обратно, но по контрактной цене (иногда к цене покупки добавляют 10%). Рыночная стоимость, конечно, будет выше – недвижимость в Таиланде дорожает на 3-5% в год. Но в случае, если понадобится продать срочно, можно будет воспользоваться этим предложением. Или же пойти в агентство и выставить квартиру на вторичке уже по рыночной цене.

СКРЫТЫЕ СКИДКИ

Например, застройщик только через два года закончит комплекс, а у клиента уже вся сумма есть, ему не нужна рассрочка. В этом случае покупатель может рассчитывать на скидку – 10-15%. Или кэшбек: выплата процентов начинается сразу же после внесения всей суммы, а не после завершения комплекса. Этой опцией пользуются люди, которые хотят быстро вывести деньги за границу и сразу же получать доход.

Неявных скидок или подарков на рынке много, главное – знать, где искать. Если в комплексе осталось буквально несколько квартир, застройщик может продать их дешевле, чтобы быстрее закрыть проект. Или мебель подарить. Или избавить от платы за содержание комплекса на несколько лет. Надо знать, где что дают, и договариваться. Мы знаем!



КОНТАКТЫ

Exotic Property Co., Ltd.

131/111 Moo 7, Wichitsongkram Rd.,
Kathu, Phuket, Thailand 83120

M. +66 899 73 37 51
(whatsapp, viber, telegram)

E-mail: info@exoticproperty.ru

www.exoticproperty.ru





АГЕНТСТВО №1 ПО ПОИСКУ И ПОДБОРУ ЖИЛЬЯ НА ПХУКЕТЕ



Михаил ИВАНОВ,
директор
PhuketBuyHouse

+1 646 8891646;
+66 819561488
(Whatsapp, Line, Viber)



Елена ТЕПЛЯКОВА,
консультант
по недвижимости
PhuketBuyHouse

+7 495 128 2462;
+66 61 0152760
(Whatsapp, Line, Viber)

ТАИЛАНД – очень популярное направление, каждый год число туристов растёт. Только за 2017-й здесь побывали 35 млн человек! А Пхукет – самое уважаемое место отдыха в Таиланде. Спрос на жильё превышает предложение, а соответственно, и цены на аренду недвижимости растут примерно на 5-6% ежегодно.

Инвестиции в недвижимость Пхукета прибыльнее, чем банковский депозит. От сдачи в аренду через управляющую компанию вы сможете получать ежегодный доход до 15%. Это надёжнее, чем торговля акциями, и разумнее, чем любой другой способ сохранить ваш капитал.

В 2019 году очень выгодно инвестировать в недвижимость Пхукета. Ведь именно сейчас многие застройщики занимают последние свободные места у моря и начинают возводить жилые комплексы.

Уже более десяти лет мы успешно работаем на рынке недвижимости Пхукета. Обладаем самой большой базой объектов вторичного жилья и новостроек. Поможем с любым вопросом относительно недвижимости Пхукета. Наши услуги абсолютно бесплатны для клиентов. Мы партнёр, которому можно доверять.



Oceana Surin

Самый масштабный проект на острове Пхукет, который будет работать как отель 5*.

Проект занимает более 24 тыс. кв. м земли, где будут построены 888 апартаментов и виллы. У каждой квартиры будет выход в собственный частный бассейн на балконе! В комплексе – детский клуб, ресторан, фитнес, спа и другая инфраструктура. Застройщик гарантирует доход 8% и беспроцентную рассрочку на три года!

**Цены от €116 тыс.*
за апартаменты 45 кв.м**

Heavena Residence

Если вы ещё не определились, куда вложить деньги, этот комплекс с сервисом отеля 5* – идеальный вариант для выгодных инвестиций.

Застройщик обещает 12,6% дохода в год. Проект находится в управлении сети известных гостиниц Ramada, что даёт право пользоваться преимуществами, скидками, бонусами этой сети по всему миру. Комплекс будет оснащён огромными бассейнами, клубным офисом, ресторанами, детским клубом, фитнес-залом и сауной. На территории будет парк.

Цены от €120 тыс.
за апартаменты 32 кв. м**

что эквивалентно *8,67 млн руб., **8,96 млн руб.
***9,94 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 05.03.2019



Laguna

Новый кондоминиум на территории лучшего курорта во всей Азии – Laguna.

Проект окружён пятизвёздочными отелями и множеством удобств для отдыха, до которых легко добраться с помощью трансфера между курортами Laguna. Застройщик предлагает на выбор однокомнатные и двухкомнатные квартиры.

Цены от €133 тыс.*
за апартаменты 35 кв. м**



Драматические фото военной техники на улицах Стамбула кажутся картинками из прошлого. Другая

Турция

вернула свои позиции:

яркое солнце, тёплое море, свежие фрукты и овощи, демократичные цены, причём на всё – от салата в кафе до квартиры у моря.



Ситуация

Редкий случай, когда экономический кризис в стране повышает не только абстрактный, но и вполне практический интерес к её недвижимости. Турецкий рынок в 2018 году стал, пожалуй, самым динамичным – со знаком плюс, если оценивать внимание иностранцев. Во второй половине прошлого года они буквально сметали местную недвижимость.

Зафиксированный Центробанком рост цен на недвижимость (10,5% за год) совпал с резко (за год примерно на 40%) ослабевшей лирой. Для тех, кто считает в долларах, евро, да даже в рублях, цены снизились. В итоге, по данным TurkStat, общее число сделок с нерезидентами в Турции в 2018 году впервые в истории перевалило за 35 тыс. Окончательный результат – 39 663. Годовой рост почти на 80%. Да, экономика страны пока чувствует себя не очень уверенно, а продажи по сравнению с 2017-м упали на 2%. Но государственная политика по привлечению иностранных инвестиций явно работает.

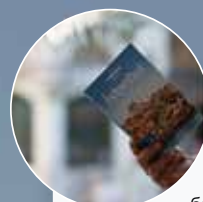


Иностранцы

Особенно масштабно спрос вырос во второй половине года. Только за ноябрь 2018 года иностранцы приобрели в стране 4 672 объекта, сообщает TurkStat. Это на 117,1% больше, чем годом ранее. Вообще каждый месяц 2018-го перекрывал показатели 2017-го в два с лишним раза!

Активны были покупатели из России, Украины, Германии, США, но главные покупатели – выходцы из стран Ближнего Востока и Северной Африки (иракцы, иранцы, саудовцы, алжирцы, иорданцы). Наибольший рост числа сделок с иностранцами зафиксирован в Анкаре (+160% за год), Стамбуле (+74%) и Анталье (+70%). Спасибо программе получения гражданства!

И у россиян Турция стала настоящей звездой. К концу года по числу обращений на Rian.ru она вышла на третье место. Такого никогда не было! Справедливости ради, иностранцы обратили внимание на Турцию не вчера. С 2003 по 2018 год зарубежные покупатели потратили на турецкую недвижимость около \$50 млрд, напоминает Fuzul Group.



Иммиграция

В Турции и ранее была программа получения гражданства через покупку недвижимости, но в 2018 году она заиграла новыми красками. Минимальный порог входа был снижен – и как! Теперь для получения паспорта достаточно выполнить одно из четырёх условий: купить недвижимость на сумму от \$250 тыс. (до этого требовался миллион), инвестировать в производство или бизнес в Турции не менее \$500 тыс., открыть депозит в местном банке на аналогичную сумму либо создать 50 рабочих мест.

Новоиспечённая программа попала в свежий рейтинг Henley & Partners, где были названы только лучшие программы инвестиционного гражданства. Да, пока последнее, 12-е место, но ещё не вечер.

Ну а обладание недвижимостью любой стоимости в Турции – достаточное основание для оформления краткосрочного ВНЖ (Икамет). С ним вы можете находиться в стране хоть круглый год, главное – помнить про обязательства перед страной, гражданином которой вы являетесь.



Кредиты

Ипотеку в Турции стали выдавать относительно недавно – в 2007 году. Она доступна и местным жителям, и иностранцам. Кредит можно оформить в турецких лирах, британских фунтах, долларах, евро и даже в российских рублях. Набор предлагаемых валют зависит от банка. Условия так себе: выдаётся до 75% от стоимости жилья на срок до десяти лет под 10-15% годовых (в лирах) или 6-8% (в долларах и евро).



Доход

Как и в любой курортной стране, многие собственники, даже изначально покупавшие «дачу у моря», вскоре решаются немного на ней подзаработать или хотя бы окупить затраты на содержание.

Global Property Guide подсчитал, что в среднем по стране аренда приносит весьма скромные 1,93% годовых. Впрочем, в крупных городах и на курортах она выше, например, в Стамбуле от 2,0 до 4,7%.

Почему иностранцы выбирают Турцию



Людмила ТУФАН,
генеральный директор
RestProperty

Отзывы покупателей недвижимости

В Турции вы найдёте недвижимость на любой вкус – от элитных пентхаусов и шикарных вилл на первой линии до бюджетных квартир и уютных таунхаусов в горах. Только в нашем каталоге более 7 тыс. объектов.

В чём преимущества страны и её недвижимости? Пожалуй, лучше всего на этот вопрос ответят сами покупатели. За 15 лет работы на турецком рынке мы провели более 4 тыс. сделок. Отзывы тех, кто уже стал собственником турецких вилл и квартир, можно посмотреть на канале RestProperty в Youtube. Я же попытаюсь обобщить этот колоссальный и разноплановый опыт и выделю ключевые аргументы в пользу Турции, важные для иностранцев.





Итак, чем же хороша...

Турция для пенсионеров

Турецкий климат в представлении не нуждается. Миллионы туристов бывали у нас летом. Добавлю только – приезжайте зимой, поздней осенью или ранней весной, и вы по-настоящему прочувствуете значительную разницу с российской действительностью. Особенно турецкий климат ценят покупатели из северных регионов России. Впрочем, не только они.

А вот недвижимость, её качество и комфорт, многих иностранцев удивляет. Представьте, что у вас в доме есть тренажёрный зал, бассейн, сауна, хамам, уютный ухоженный дворик с кипарисами и апельсиновыми деревьями. И я сейчас говорю не об элитных комплексах, а о самых рядовых домах на курортах. Апартаменты там можно купить по цене хрущёвки в Новосибирске, а московскую старую квартиру можно обменять на элитный пентхаус в Аланье.

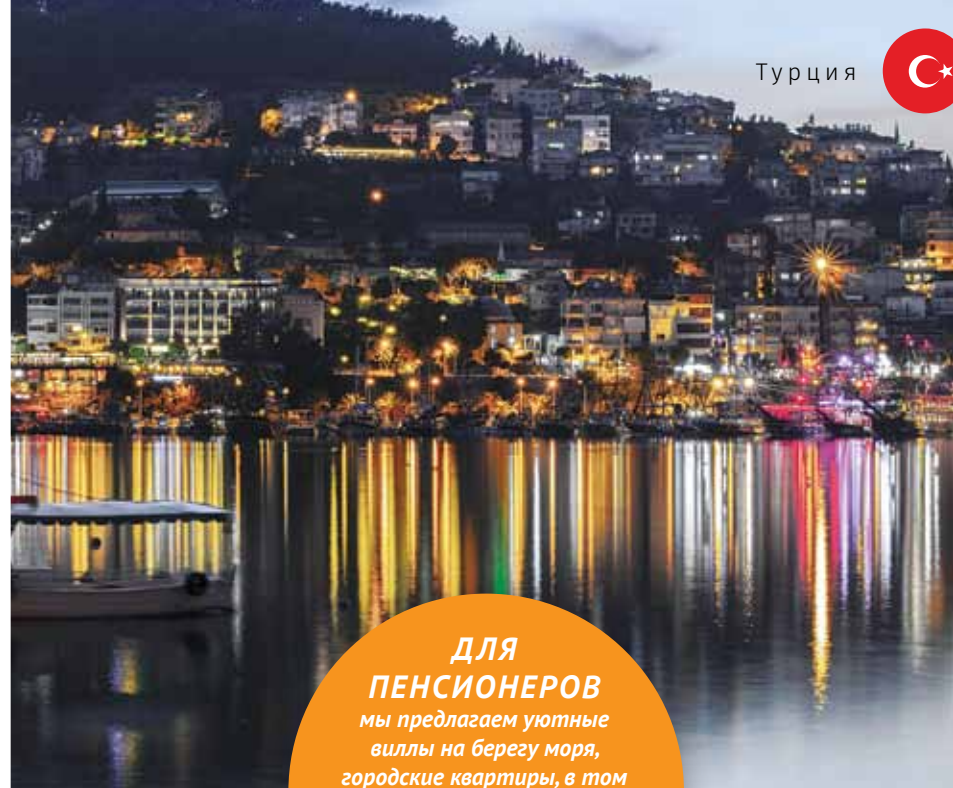
Инфраструктура городов тоже отлично приспособлена для пожилых. Везде есть парки с бесплатными тренажёрами, рассчитанные как раз на людей пенсионного возраста. Есть прекрасная возможность для путешествий внутри страны. К примеру, в Аланье регулярно организуются бесплатные экскурсии по историческим местам. А их в Турции тысячи.



Магина и Валерджан:

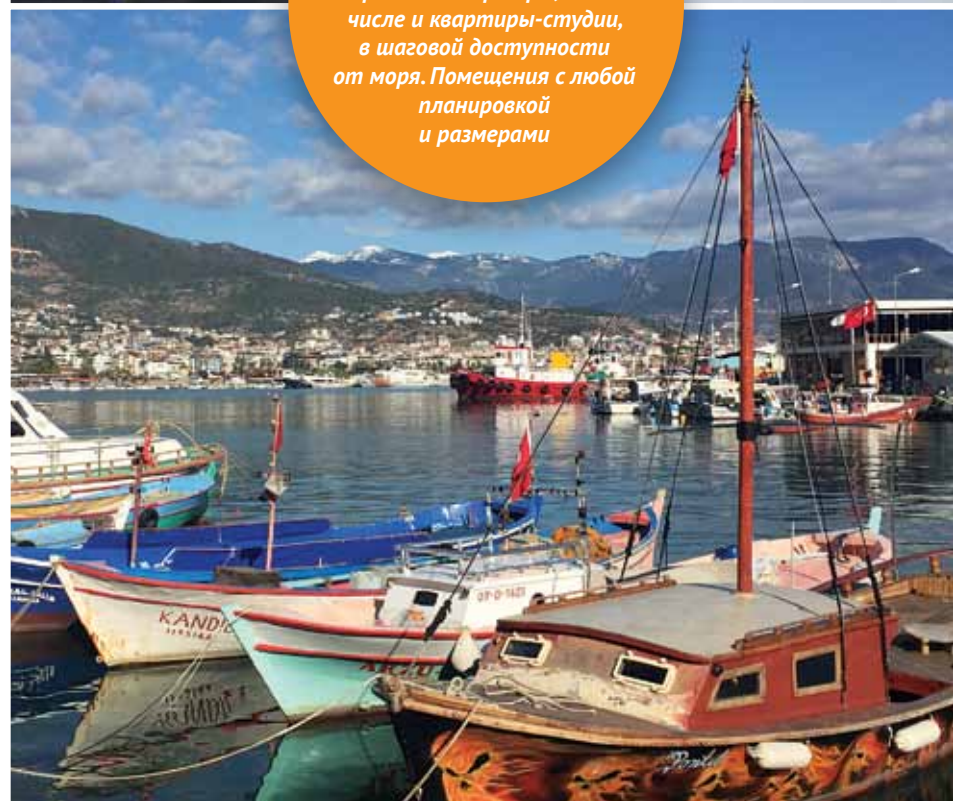
– Основную роль в выборе Турции сыграло здоровье. Мы из Сибири. Есть заболевания дыхательных органов, сердечко барахлит, ну и сахар... Зимой очень там мёрзнешь, чувствуешь себя некомфортно. А здесь – воздух, солнце, море. И уже на второй день становится лучше, больше ходишь пешком. Это главная причина для покупки квартиры в Турции. Из всех городов выбрали Аланью – тихий, спокойный, непромышленный город. Расположен у подножья гор. Горный и морской воздух, смешиваясь, благоприятно влияют на органы дыхания. Здесь сам воздух излечивает человека.

Смотрите видеоотзывы на канале RestProperty в Youtube



ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ

мы предлагаем уютные
виллы на берегу моря,
городские квартиры, в том
числе и квартиры-студии,
в шаговой доступности
от моря. Помещения с любой
планировкой
и размерами





Законы Турции не мешают иностранным пенсионерам работать. Захотите – найдёте себе спокойное место, к примеру, кассиром в парке или консерв-жем. Но, как правило, иностранные пенсионеры предпочитают наслаждаться жизнью и дышать свежим морским воздухом во время прогулок. Средней российской пенсии вполне хватит на то, чтобы жить в Турции с комфортом. Мы обязательно поможем оформить перевод вашей пенсии, чтобы деньги приходили регулярно, каждый месяц.

Многие пенсионеры отмечают, что у нас очень качественные продукты – выращенные в Турции фрукты и овощи, молочная и мясная продукция. А о турецком хлебе и чае уже слагают легенды, их потрясающий вкус знает весь мир.

Конечно, важны и медицинские вопросы. В Турции все пенсионеры лечатся по страховке. Это не только бесплатная диагностика, но и проведение достаточно сложных операций. А медикаменты у нас для пожилых людей стоят в несколько раз дешевле, чем для всех остальных. Большая часть лекарств вообще выдаётся бесплатно.

И в целом отношение к пожилым людям в Турции очень доброжелательное.

Тут всегда помогут советом и добрым словом.

Сейчас в нашу страну пенсионеры приезжают тысячами, продавая на своей родине жильё и оставаясь жить у нас. И если раньше это были в основном граждане европейских стран, то сейчас всё больше пенсионеров из постсоветского пространства. Кстати, недавно клиентами нашей компании стали две дамы из России, как они сами шутят, на двоих им 150 лет. Они просто счастливы, что переехали жить в нашу страну, и жалеют только об одном – что не сделали этого раньше.

Мы будем рады видеть в числе наших клиентов людей любого возраста. И не надо переживать из-за переезда! Абсолютно все хлопоты и заботы по оформлению документов мы возьмём на себя.

Турция для семей с детьми

Детей в Турции очень любят. Те, кто бывал в нашей стране, наверняка обратили на это внимание. Даже незнакомые люди выражают своё доброе отношение к малышам и школьникам, никогда не пройдут мимо ребёнка, у которого что-то случилось.

Безопасность – один из главных критериев, по которому выбирают недвижимость за границей семейные пары с детьми. В Турции с этим нет никаких проблем. Преступления по отношению к детям совершаются крайне редко, получают широкую огласку, нарушители закона отправляются в тюрьму до конца своих дней. А в таких небольших городах, как Аланья, уже десятки лет никто и не слышал о том, чтобы кто-то обидел ребёнка. Дети всегда под контролем: в жилых комплексах есть охрана и видеонаблюдение. Такие же меры безопасности соблюдаются в школах и садах.

Сейчас в Турции почти в каждом городе есть детские сады и школы, в которых ведётся обучение на русском и английском языках. Но вообще переживать за адаптацию детей не стоит. Они привыкают жить на новом месте и находят себе друзей даже быстрее взрослых. У нас сотни клиентов, которые переехали



в Турцию всей семьёй, отдали ребёнка в турецкую школу, и буквально через несколько месяцев он уже говорил на турецком.

Отличная экология, возможность покупать качественную еду и одежду, отдыхать на море буквально каждый день, посещать достопримечательности – это неоспоримые преимущества переезда в Турцию всей семьёй.

И взрослым тут будет чем заняться. Можно открыть своё дело, все документы оформляются в течение нескольких дней. Можно устроиться на работу – в Турции сейчас дефицит кадров, причём не только в туризме и сфере обслуживания. Нужны преподаватели языков и точных наук, инженеры, программисты, врачи, архитекторы и многие другие...

Мы обязательно поможем вам и в этом. Тысячи переехавших иностранцев работают у нас в стране и получают достойные деньги. Даже в нашей компании едва ли не половина сотрудников – граждане других стран!

Для многодетных семей в Турции предусмотрены льготы (если вас интересует этот вопрос, напишите нам, расскажем подробнее). Резюмируя, можно сказать, что в Турции иностранцы чувствуют себя уверенно и комфортно, не опасаясь ни за себя, ни за своих детей. Работают, получают образование и наслаждаются жизнью.



Антон и Оксана:

– Мы мало где были за границей – всегда отдыхали в России. А в прошлом году выбрались в Турцию. И сразу понравилось настолько, что решили купить квартиру. Конечно, сделка состоялась ещё и потому, что Rest Property нам помогли оформить кредит. У нас были определённые требования к недвижимости. Главное, искали просторную квартиру, с двумя спальнями и гостиной – у нас двое детей, нужно много места для игр и отдыха. А бюджет ограничен, на вариант, который понравился, не хватало. Нам сразу предложили оформить кредит в банке. Рассмотрели условия и согласились – процентная ставка здесь меньше, чем в России. Подумали – почему бы и нет, пусть мы немного переплатим, зато получим прекрасную квартиру в собственность. И сейчас в Турции у нас жилищные условия лучше, чем в России.

Смотрите видеотзывы на канале RestProperty в Youtube



**ДЛЯ СЕМЕЙ
С ДЕТЬМИ** мы
предлагаем комфортабельные
квартиры, в том числе таунхаусы,
в закрытых жилых комплексах
уровня пятизвёздочных отелей,
расположенные рядом с морем, школами
и садами, магазинами и больницами.
Удобные виллы, рассчитанные
на большую семью, в которых можно
прекрасно не только проводить
летние каникулы, но и жить
в любое время года



Турция для молодёжи

Население Турции самое молодое в Европе, у нас почти половина граждан – люди в возрасте до 40 лет. Поэтому молодёжь из других стран чувствует себя комфортно: всегда можно найти друзей и занятия по интересам. А их великое множество!

В одной лишь Аланье есть секции по любым видам спорта – от футбола до гимнастики (и многие из них бесплатны), отличная парусная школа и курсы по дайвингу, художественные студии, клуб любителей кино, занятия по музыке и хореографии, даже шахматный клуб... Немногие знают, но в Турции отлично развит и горнолыжный спорт, а недалеко от Аланьи и Анталья есть снежные склоны.

В Турции не принято употребление алкоголя, нет наркомании. Молодёжь ведёт здоровый образ жизни, нацелена на получение качественного образования и выбор достойной профессии. У нас немало клиентов – молодых людей, которые переезжают жить в Турцию. Одни поступают учиться в турецкие вузы (кстати, иностранцы тоже могут получить высшее образование бесплатно), другие устраиваются на работу или открывают свое дело.

Президент нашей страны приветствует приток новых, молодых и энергичных граждан. Миграционная политика максимально упрощена, чтобы вам было проще начать здесь новую жизнь. К примеру, покупка квартиры любой стоимости даёт право получить вид на жительство (даже с контрактом на долгосрочную аренду можно оформить ВНЖ), на рынке труда нет квот или ограничений для иностранцев. Для фрилансеров, IT-специалистов – словом, всех, кто работает онлайн, Турция тоже отличный выбор. Здесь просто легализоваться, недорого жить, приятный климат круглый год и масса возможностей для саморазвития.



Эдуард:

– Всё началось с того, что мы приехали в Аланью отдыхать. И я сразу почувствовал – это мой город. Здесь солнечно, прекрасное море и пляжи, люди гостеприимны и общительны, причём не только русскоязычные – в Аланье разговаривают на разных языках. Сам город красивый, для молодёжи много развлечений. В общем, решил остаться работать. Для постоянного проживания мы с мамой

купили квартиру в Махмутларе – буквально за пару дней нам все документы оформили. Я в восторге. И ещё ни разу не пожалел о переезде. За это время у меня было много клиентов – ездили с туристами по городу и окрестностям. И никто ничего плохого про Аланью не сказал.

Смотрите видеоотзывы на канале RestProperty в Youtube



**ДЛЯ
МОЛОДЫХ
ЛЮДЕЙ** мы предлагаем
бюджетные варианты
недвижимости. Купить квартиру
можно по очень выгодной цене.
Кроме того, можно оформить кредит
или приобрести объект на условиях
долевой собственности
(то есть несколько человек
покупают одну квартиру
и каждый имеет
в ней свою независимую
долю)



Турция для инвесторов

Турецкая недвижимость в крупных городах и на курортах востребована и ликвидна. В прошлом году только иностранцы купили почти 40 тыс. объектов. А в январе 2019 года уже заключено свыше 3 тыс. сделок с квартирами и виллами (причём россияне на третьем месте среди иностранцев). А ведь есть ещё огромный внутренний спрос! Как результат – цены на жильё повышаются.

Власти нашей страны делают всё для привлечения инвестиций: регулярно вводят льготные налоговые периоды (к примеру, до 31 марта 2019 года стоимость оформления свидетельства о собственности снижена до 3%) и упрощают процедуры проведения сделок. Мы следим за всеми изменениями в законодательстве и обязательно вас проконсультируем.

Ещё один пример, который доказывает, что инвесторам здесь рады, – новый закон, по которому можно оформить гражданство страны в упрощённом порядке. Один из вариантов – купить в Турции недвижимость стоимостью от \$250 тыс. Тогда получить турецкий паспорт можно всего за несколько месяцев, не нужно ждать пять лет с момента оформления ВНЖ. Кстати, отказываться от российского гражданства необязательно.



Сергей и Татьяна:

– Основная цель покупки недвижимости в Турции у нас была инвестиционная. Одна из причин, почему стали сотрудничать с RestProperty, в том, что они занимаются в том числе арендой, а значит, смогут взять в управление и нашу квартиру. Это удобно, потому что по законам Турции сейчас нельзя сдавать квартиры посуточно самостоятельно – только через агентства. Задачу менеджеру так и ставили: нужна квартира, которая будет приносить доход. Нам подобрали варианты – чётко под наши требования, поэтому тратить много времени на выбор не пришлось. Оформили квартиру в собственность ещё быстрее – уже на следующий день после подачи документов получили тапу (свидетельство о собственности). По ходу не возникло абсолютно никаких сложностей.

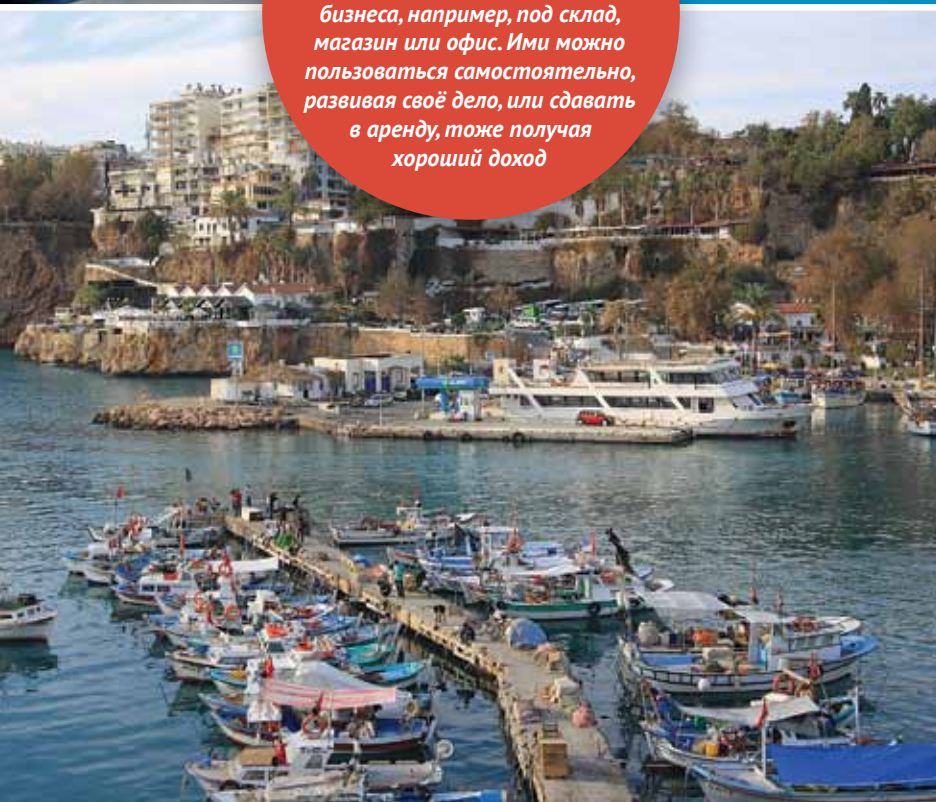
Смотрите видеоотзывы на канале RestProperty в Youtube



Турция

**В ТУРЦИИ
МОЖНО КУПИТЬ
ГОТОВЫЙ БИЗНЕС,
допустим, отель.**

*Или помещения для будущего
бизнеса, например, под склад,
магазин или офис. Ими можно
пользоваться самостоятельно,
развивая своё дело, или сдавать
в аренду, тоже получая
хороший доход*



Возможностей для заработка на недвижимости в Турции хватает. Самый простой вариант – купить квартиру или виллу для сдачи в аренду. Преимущество в том, что этот бизнес может быть для вас полностью пассивным. В Турции хорошо развиты услуги по управлению недвижимостью. Наша компания возьмёт на себя все хлопоты по поиску арендаторов, сдаче жилья, оплате счетов и контролю за порядком в вашей недвижимости. А вам остаётся лишь получать деньги за аренду.

Уже давно такой вариант пассивного дохода популярен у наших клиентов из Европы. В последнее время покупать в Турции недвижимость, чтобы потом получать деньги от сдачи в аренду, стали и россияне.

Более сложный, но и прибыльный вариант – коммерческое помещение или готовый бизнес. Здесь нужно учитывать больше нюансов – как при выборе, так и при управлении объектом. Но у нас большой опыт и в этой сфере, проведём вас по всем этапам сделки и поможем выгодно инвестировать деньги в Турции.



Людмила ТУФАН,
генеральный директор RestProperty

С 2003 года мы продаём жильё, землю и коммерческие объекты турецким и иностранным покупателям. Помогаем со сдачей недвижимости в аренду и с открытием в Турции своего дела. Занимаемся строительством и собственными жилыми комплексами в провинции Анталья.

Нашу компанию прекрасно знают в Турции и далеко за её пределами. Филиалы RestProperty есть в России, Казахстане и Украине. А в самой Турции офисы агентства находятся в Стамбуле, Анталии и Аланье.

Тысячи клиентов стали нашими друзьями. Как говорят сами покупатели, обратиться в RestProperty они могут по любым поводам, от покупки машины до ремонта в квартире.

В нашем каталоге более семи тысяч объектов. Пишите, звоните – обязательно найдём недвижимость и для вас!

Турция: +90 532 450 07 05

Россия: 8 (800) 5555 315

Москва: +7 (495) 668 06 85

Киев: +380 44 383 61 40

Алматы: +7 (727) 350 53 52

www.restproperty.ru





Сосновый лес, озеро, добротный коттедж на берегу, неременная сауна. Конечно же,

это **Финляндия** – живописная, а главное, близкая.



Ситуация

Экономическая ситуация в стране улучшается, поток туристов растёт примерно на 10% в год, правда, не только и не столько за счёт россиян... А вот рынок недвижимости в последние пять лет скорее стагнирует. Цены растут, но стабильно только в столичном регионе.

Рост невелик: по данным Статистического ведомства Финляндии, вторичное жильё в Хельсинки в третьем квартале 2018-го прибавило в цене 1,63% в годовом исчислении. В остальной же части страны цены колеблются в районе нуля. По итогам 2018 года Евростат говорит о среднем росте цен по стране на 1%, Global Property Guide – о падении на 0,35%. Справедливости ради, в предыдущие кварталы эта же статистика показывала рост от 0,27 до 0,61% годовых.

Аналитики объясняют охлаждение рынка просто: всплеск строительной активности пересёкся со снижением спроса. За первые десять месяцев 2018 года продажи вторичного жилья упали на 9,4% по сравнению с тем же периодом 2017-го. А в первые девять месяцев 2018-го количество начатых жилых проектов возросло в годовом исчислении на 6,4%. Доля завершённых объектов взлетела на 19,6%. Строительный сектор явно на подъёме.



Иностранцы

...не слишком жалуют рынок Финляндии – на них приходится не более 1% сделок. Негусто.

До начала экономического кризиса россияне в этом проценте занимали самую большую долю и предпочитали покупать финские дачи. Но из-за ослабления рубля российский интерес резко сократился. Хотя и не исчез.

По популярности у русскоязычных покупателей Финляндия по-прежнему входит в десятку самых популярных – точнее, по статистике Prian.ru, замыкает её. В 2018 году граждане РФ купили в Суоми 125 объектов. Это 15,8% от общего числа объектов, приобретённых в минувшем году иностранцами.



Иммиграция

Само по себе владение недвижимостью в стране не даёт права на ВНЖ или гражданство Финляндии. ВНЖ можно оформить на основании работы, учёбы, ведения бизнеса, родственных связей, финского происхождения, получения политического убежища, а также постоянного легального проживания в стране сроком от четырёх лет.

Впрочем, не исключено, что ближайшие годы в стране появятся новые иммиграционные программы, которые упростят переезд иностранцев. Министр окружающей среды, энергетики и жилья Киммо Тиликайнен осенью в одном из интервью заявил, что стране нужно привлекать больше профессионалов из-за границы. И первой ласточкой может стать ВНЖ для узких специалистов из стран за пределами ЕС.



Кредиты

Зарубежным покупателям без финского ВНЖ получить ипотеку сложнее, чем резидентам. Банки запрашивают дополнительные документы, более тщательно проверяют, что автоматически растягивает время ожидания решения. Да и сумму кредита одобряют более скромную, чем обычно, а вот процент выше.

Иностранцам выдают кредиты в евро – около 50% от стоимости недвижимости под 3,5-5,0% годовых на срок до 20 лет. Ставка может быть как плавающей (привязана к Euribor), так и фиксированной.



Доход

В Финляндии недвижимость чаще покупают для собственного пользования и уж потом думают о возможностях заработать. Но в последние годы начал расти интерес к инвестициям. Особенно это касается жилья в Хельсинки. Здесь, по данным Global Property Guide, на сдаче жилья в аренду можно заработать около 4% годовых.

Самая романтичная, самая дорогая, самая популярная, самая модная – она вечно в превосходной степени. С замками и шале, виллами и виноградниками, особняками и апартаментами – всё это

Франция.

Ситуация

Мировой финансовый кризис потрепал местный рынок, но не так жёстко, как некоторых соседей. В 2008-2009-м цены ежегодно снижались на 3-4%. С 2012-го по 2015-й, по данным Евростата, квадратные метры дешевели менее интенсивно – на 1,5-2,0%. Начиная с 2015-го – стабилизация. Сначала скромный рост на 0,1%, а затем более уверенный – 1,6%, 3,9%... В 2018 году – чуть меньше 3,0%.

Здесь привыкли к крупным бюджетам, и порог входа высок. Без €100 тыс., а скорее €150 тыс., даже поиски начинать не стоит. К стати, из-за кризиса роскошная недвижимость стала немного ближе к покупателю, что подстегнуло интерес, в результате цены развернулись. Только за первые шесть месяцев 2018-го недвижимость в Париже прибавила около 8% годовых, сообщает Global Property Guide.

Владеть местной недвижимостью не только выгодно и престижно, но и накладно. Налог на богатство (ISF), хоть и реформирован, всё равно существует. Поэтому, если ваша роскошная квартира, а тем более дом стоит более €1,3 млн, придётся раскошелиться. Из вашего кармана в казну уйдет от 0,5 до 1,5% (по прогрессивной шкале) стоимости объекта. Плюс налог на проживание (taxe d'habitation), даже если в стране появляетесь раз в год. Для владельцев апартаментов – от €500 до €1 тыс. в год, вилл – от €2 тыс. в год.

Иностранцы

Как мы уже выяснили, во Франции чаще покупают недешёвое жильё. Наиболее активными в элитном сегменте остаются британцы, представители стран Северной и Центральной Европы (Швейцарии, Бельгии, Люксембурга, Норвегии, Швеции), Ближнего Востока и США, информирует Knight Frank.

В топ-30 стран, где недвижимостью интересуются россияне, Франция, разумеется, входит. По данным Priap.ru, она на 13-м месте. Да, ещё пять лет назад страна входила в десятку, но для не самого доступного рынка и нынешний результат неплох.

Больше всего международных инвесторов предсказуемо манит Париж – основной спрос на апартаменты в центральных районах города. По-прежнему востребована элитная недвижимость на прибрежных линиях в городах Лазурного побережья и на горнолыжных курортах в Альпах.

Иммиграция

Специальной инвестиционной программы получения ВНЖ через покупку недвижимости во Франции по-прежнему нет. Зато есть так называемая виза визи-тера. Её может получить иностранец с собственной недвижимостью во Франции или с договором долгосрочной аренды, имеющий пассивный доход (депозитные вклады во французских банках, бизнес-доходы за пределами страны) не менее €2 тыс. в месяц для главного заявителя и дополнительные средства на зависимых членов семьи. Виза выдаётся на один год и далее продлевается, если заявитель проводит во Франции не менее полугода. Через пять лет в данном статусе можно претендовать на ПМЖ.

Есть возможность получить ВНЖ и через инвестиции – €300 тыс. в экономику страны плюс сборы €269. Срок действия такой визы – до четырёх лет с правом продления, он зависит от характера инвестиций.

Кредиты

Ипотека доступна. Можно получить кредит под 1,6-2,0% плюс Euribor на восемь-десять лет на 50% от стоимости недвижимости. Сумма кредита варьируется в зависимости от дохода получателя. Обычно ежемесячные выплаты не должны превышать 33% дохода. Брать ипотеку выгодно даже при условии, что первоначальные расходы вырастут на 1,0-1,5%. Зато потом можно получить налоговые льготы и оптимизировать сам кредит. Например, за счёт депозита в том же банке уменьшить или полностью покрыть расходы на ипотеку.

Доход

Благодаря относительной стабильности рынка можно зарабатывать как на перепродаже, так и на аренде местного жилья. Правда, рента в последние десять лет растёт значительно медленнее, чем цены. Средняя по стране доходность от сдачи жилья внаём скромна – 2,79% годовых. Правда, в самых популярных у туристов регионах цифры больше. Например, в Париже – 4% и выше в зависимости от площади и расположения жилья.



Целая россыпь ривьер – Будванская, Барская, Ульцинская. А ещё знаменитая Боко-Которская бухта...

Черногория,

точнее её побережье, везде радуется глаз. Глубинка же не слишком цивилизована, но неизменно красива.



Ситуация

Рынок недвижимости Черногории можно охарактеризовать каким угодно словом, только не «стабильный». С 2008 года цены снизились на треть, а в последние два-три года их потряхивает. Статистическое бюро Черногории, оценивающее, правда, только новую недвижимость, в 2017-м сообщило о росте на 10,7%, а вот в 2018-м... То падение на 1,9% за год (во втором квартале), то рост на 0,7% (в третьем). По вторичному рынку официальной статистики нет. Опрос риэлторов на Priap.ru показал, что в востребованных локациях на побережье недвижимость уже не дешевет, хоть и роста тоже нет...

В 2017 году страна вступила в НАТО. На Черногорию обратили внимание международные инвесторы, ВВП пошёл в рост (+4,4% согласно данным Европейской комиссии), активнее стали покупать сами черногорцы. Турпоток вырос – плюс 18,1% в 2017-м и 12,4% за первые три квартала 2018-го.

Правда, количество выданных разрешений на строительство в третьем квартале 2018 года по сравнению с 2017-м просело на 20%. Небольшая негативная динамика прослеживается и по объёмам вложений. За первые полгода – €172,5 млн. Это на 32,3% меньше, чем годом ранее (CBCG – Центробанк Черногории). Но, несмотря на это, аналитики уверены в перспективности местного рынка.



Иностранцы

В последние два-три года россияне стали меньше интересоваться покупками в Черногории и сегодня в основном продают свои «дачи» на побережье. С другой стороны – есть что продавать! Согласно данным Global Property Guide, только с 2005-го по 2010-й россияне приобрели более 100 тыс. объектов в стране и владели до 40% (!) всей курортной недвижимости Черногории.

Но свято место... Предложения находят покупателей среди местных и иностранных инвесторов: британцев, итальянцев, сербов, американцев, граждан Болгарии и Украины. Самые популярные места – Будва и Боко-Которская бухта.



Иммиграция

Необычная история. В Черногории действует программа «золотой визы», не определяющая нижнего порога инвестиций. Любой иностранец, который владеет местной недвижимостью, независимо от её вида и стоимости: домом, дачей, виллой, квартирой, кафе и ресторанами, а также офисами, – может жить в стране круглогодично. Оформляется такой ВНЖ на один год, а затем продлевается. Правда, особого ажиотажа программа не вызвала – Черногория не входит ни в Шенген, ни в ЕС. С октября 2018-го начала действовать программа гражданства в обмен на инвестиции. Соискатели должны вложить в одобренные правительством проекты в малоразвитых районах €250 тыс. и в развитых – €450 тыс. плюс оплатить правительственный сбор в €100 тыс. Число участников программы ограничено – 2 тыс. заявителей в течение трёх лет.



Кредиты

Иностранцам получить ипотеку в Черногории практически невозможно. Кредиты оформляют только на сделки с новостройками от крупных застройщиков, да и каждый банк выдвигает свои требования. Зато застройщики часто предлагают беспроцентную рассрочку или оплату по графику. Оформить собственность на себя до окончательного расчёта нельзя, зато ей можно пользоваться.



Доход

Global Property Guide оценивает доходность от аренды в среднем по стране очень оптимистично – 7,5%. Но важным условием получения таких сумм является грамотное управление, а найти в Черногории партнёра с именем нелегко. Так что в основном инвесторы пытаются управлять сами. Или привлекают черногорских друзей-знакомых, тем более что в стране за последние 15 лет обосновались тысячи людей, знающих русский язык.

Карловы Вары, Теплице, Марианске Лазне – они прекрасные, живописные и очень оздоровительные...

Но для большинства **Чехия** – это всё-таки Прага, Прага и ещё раз Прага!



Ситуация

Последние лет пять хочется назвать если не золотым веком чешского рынка, то уж, по крайней мере, временем очень благополучным. Если в 2015-м цены выросли на 4,5% – что для Европы вполне достойный, но не заоблачный показатель, то за 2017-й уже на 8,4%. По итогам неполного 2018-го (три квартала) – плюс 8,7%, говорят данные Евростата. Между прочим, четвёртый результат по ЕС.

Прагу вообще стоит упомянуть отдельно. Здесь в разгар кризиса рынок выглядел повеселее, чем в целом по стране, а в последние четыре года в столице вообще происходит что-то невероятное. По официальной статистике Евростата, цены подскочили за 2017-й на 12,7%, в 2018-м – на 18,6% (последнюю цифру представили девелоперы Trigema, Skanska Reality и Central Group). Строительство в Чехии действительно на подъёме. Только в 2017 году число новостроек выросло на 50%. А по данным Евростата, к августу 2018-го годовой рост объёмов строительства по стране составил 11,9%. Но хронический недостаток предложений побороть пока не удаётся. Только в Праге за последние три года дефицит квартир вырос почти втрое – до 22 тыс. объектов...



Иностранцы

Иностранцы любят Чехию. По данным Чешского статистического управления (ČSÚ), в 2017 году в страну на ПМЖ переехало 46 тыс. человек, из которых украинцев 10,3 тыс. человек, россиян – 2,9 тыс.

И опять повторим: особенно иностранцы любят Прагу и её недвижимость. Две трети всех сделок в стране проходят именно в столице. Конечно, главные покупатели местных квадратных метров – сами чехи. Но иностранные инвесторы скупают всё, что только успевают. По популярности у русскоязычных покупателей Чехия стабильно входит в десятку самых-самых и, согласно статистике Prian.ru, занимает шестое место уже два года подряд.



Иммиграция

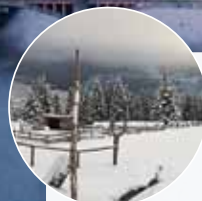
Владение недвижимостью не даёт возможности получить ВНЖ Чехии. Зато есть государственная инвестиционная программа. Нужно вложить 75 млн крон (€2,7 млн) и создать не менее 20 рабочих мест. Не самая заманчивая перспектива.



Кредиты

Ипотека есть, и она доступна иностранцам. Нерезиденты из стран бывшего СССР кредитуются примерно под 3-4% годовых. Важная особенность – ставка чаще всего фиксируется на три – пять лет, к концу этого срока она пересчитывается по рыночным условиям. И если новое предложение не устраивает, то по закону заёмщик может поменять кредитора и обратиться в другой банк, где ставка окажется ниже.

Банки дают возможность погашать кредит досрочно. Дают кредиты в чешских кронах до 60% от стоимости объекта на срок до 30 лет. Традиционная альтернатива кредиту – беспроцентная рассрочка от застройщика.



Доход

Недвижимость в Чехии всё чаще покупают именно с инвестиционными целями. Статистика Global Property Guide говорит, что средняя арендная доходность по стране – 3,14%, а в Праге – около 3,60% годовых. В конкретных случаях аналитики уверенно говорят о 4-6% и даже 7% для ликвидных квартир с хорошим расположением. На знаменитых бальнеологических курортах цифра в два раза ниже.

Но более интересными во времена бурного роста цен кажутся инвестиции в строительство: за пару лет непостроенная квартира превратится в готовую и может подорожать – в Праге – до 50%. Правда, такую картину мы наблюдаем уже почти пять лет, а бурный рост обычно быстро заканчивается.



Как купить квартиру в Праге в ЛИЗИНГ и зачем это нужно



Ростислав ПЕТЧЕНКО,
генеральный директор группы компаний GARTAL

Главный драйвер, благодаря которому рынок недвижимости Праги достиг небывалых высот, – доступная ипотека. В последние годы ставки по кредитам, в том числе для иностранцев, беспрецедентно низкие. Менее 3% годовых! Но чтобы получить такие «дешёвые» деньги, надо соответствовать требованиям банка. А это получится не у всех... Про альтернативу ипотечному финансированию рассказывает Ростислав Петченко, генеральный директор группы компаний GARTAL.

Приобретение недвижимости по системе лизинга

Сейчас получить ипотеку в Чехии, не имея вида на жительство и официальных доходов, стало как никогда трудно. В большинстве случаев банки даже не рассматривают заявления иностранных граждан, не проживающих постоянно на территории страны. Что же делать? Альтернативой ипотеке может послужить приобретение недвижимости по системе лизинга.

Суть данной схемы финансирования состоит в том, что недвижимость, выбранную покупателем, приобретает за него лизинговая компания и сдаёт ему в аренду на длительный срок с правом последующего выкупа. Другими словами, покупатель выплачивает стоимость жилья посредством ежемесячных платежей (аренды), при этом используя его в своих целях, а после установленного срока может стать его собственником.

ТАКОЙ ВИД ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОДОЙДЁТ ТЕМ, У КОГО

- нет вида на жительство в Чехии
- недостаточный уровень доходов
- нет времени ждать решения банка по ипотеке

В СРАВНЕНИИ С КЛАССИЧЕСКИМ ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ ЛИЗИНГ ИМЕЕТ РЯД ПРЕИМУЩЕСТВ:

- лояльная система оценки платёжеспособности клиента
- короткий срок рассмотрения
- низкий первоначальный взнос
- минимальный пакет документов
- высокий процент одобрения кредита

Принцип работы лизинга

Как и в случае с ипотекой, покупатель платит первоначальный взнос в размере от 30% стоимости недвижимости. После того как компания профинансирует покупку, клиент получает жильё в пользование на основании членства в кооперативе и договора аренды. Сумма ежемесячных платежей, которые идут на погашение кредита, как правило, не превышает рыночную арендную стоимость данного жилья.





Стоит отметить, что лизинговая компания финансирует покупку с помощью средств банка, который, в свою очередь, выступает для клиента в роли гаранта. После того как будет выплачена полная стоимость недвижимости, клиент становится её единственным и полноправным собственником. Перевод в собственность может быть произведён как по истечении срока лизинга, так и досрочно.



Каков срок фиксации?

Размер ежемесячного платежа фиксируется всегда на пять лет.

ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

- Договор бронирования / договор о намерениях купли-продажи недвижимости
- Заявление, подтверждающее размер доходов (по форме компании)
- Уплата первого взноса (минимум 30%)
- Банковский счёт в Чехии

Можно ли выкупить недвижимость в любой момент по усмотрению покупателя?

О намерении перевести недвижимость в свою собственность необходимо сообщить за три месяца до этого. Без санкций перевести её всегда можно в срок фиксации.

Какими должны быть доходы?

Сумма доходов, указанная в заявлении, должна покрывать ежемесячные платежи по аренде, коммунальные платежи, а также прожиточный минимум. Например, при финансировании на сумму €137 тыс. примерный уровень доходов должен составлять €1 тыс. в месяц.

ПРИМЕР РАСЧЁТА ФИНАНСИРОВАНИЯ НА 30 ЛЕТ

Стоимость недвижимости	Первоначальный взнос	Остаток стоимости	Ежемесячный платёж
€195 тыс.*	€58 тыс.**	€137 тыс.***	€693****

что эквивалентно *14,57 млн руб., **4,33 млн руб., ***10,23 млн руб., ****51,80 тыс. руб. по курсу евро ЦБ РФ на 05.03.2019

ПОМОЖЕМ ОФОРМИТЬ ЛИЗИНГ

TUCHOMĚŘICKÉ ZAHRADY

Современный жилой комплекс на границе Праги 6 предлагает 100 квартир с роскошными зелёными террасами и просторными балконами. Огороженная территория жилого комплекса располагает зоной для прогулок и отдыха.



цены

от €90 тыс.*



REZIDENCE HLOUBĚTÍN

Жилой дом находится в Праге 9, всего в 300 метрах от одноимённой станции метро «Глоубетин». Крыша резиденции покрыта экстенсивной зелёной кровлей, как и пространство между просторными террасами на верхнем этаже, откуда открывается вид на Глоубетинский замок.



цены

от €100 тыс.**



...И ЕЩЁ ТЫСЯЧИ ОБЪЕКТОВ ЧЕШСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НАШЕЙ БАЗЕ

Группа компаний GARTAL основана в 2002 году. Как застройщик мы не берём комиссию с покупателей наших объектов, среди которых наверняка найдётся тот, который создан специально для вас. И по очень приятной цене! Мы помогаем нашим клиентам с оформлением ипотеки и лизинга, 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. Ждём 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

Дорогие друзья, уважаемые читатели!

«Всё имеет свой конец, своё начало» – страницы этой книги, к сожалению, не смогли вместить большую часть того, чем мы готовы с вами поделиться. Разумеется, многие вопросы, связанные с покупкой или содержанием недвижимости, работой и обучением за рубежом, правилами инвестирования, остались нераскрытыми. Но...

«ГИД на жительство», который вы держите в руках, – любимый проект портала Prian.ru – ведущего русскоязычного ресурса по зарубежной недвижимости. Любимый, но не единственно любимый!

Давайте общаться и встречаться в режиме 24/7. Для этого у нас есть все возможности.

Во-первых, наш сайт Prian.ru – ресурс для тех, кто хочет связать свою жизнь с несколькими странами. У нас широкая база объектов для продажи и аренды более чем в 60 странах мира. Мы представляем на сайте все значимые мероприятия, выставки, семинары, конференции, проходящие по всему миру. И, конечно, мы – средство массовой информации. Здесь вы найдёте статьи и новости о недвижимости, иммиграции, инвестициях, обустройстве за границей. Запомнить просто: Prian.ru.

Во-вторых, информацию о зарубежной недвижимости и жизни за границей мы представляем во всех популярных социальных сетях. Наши группы есть в Facebook, Instagram, Вконтакте, Одноклассниках, Яндекс.Дзен, Twitter, Youtube...

Кстати о Youtube (это в-третьих). Наша гордость – видеопроекты и видеосюжеты. Вот уже пять лет съёмочная бригада Prian колесит по всему миру и снимает, снимает, снимает... Не только недвижимость, но и обычную жизнь в разных уголках земного шара. Опыт переселенцев, собственников, а также советы и просто завораживающие панорамы. Тот случай, когда лучше один раз увидеть.

В-четвёртых, на крупнейших выставках в Москве и Петербурге мы организуем деловые мероприятия с участием ведущих профессионалов рынка. Это полезные встречи для тех, кто хочет не только что-то узнать, но и лично познакомиться с потенциальным продавцом или клиентом.

Ну а если вы хотите пообщаться с нами – нет проблем. Звоните, пишите, приходите. Наши контакты неизменны. И они ниже.

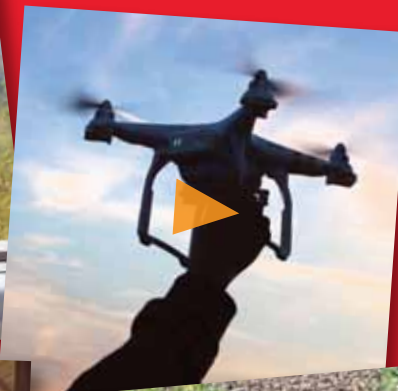
НАШИ КОНТАКТЫ

196105, Санкт-Петербург, пр. Юрия Гагарина, 1, офис 621

Тел. +7 (812) 320-80-59

E-mail: adv@prian.ru, info@prian.ru

Лучше один раз увидеть



Видеопроекты на портале

Ищут
везде.
Находят
у нас.



PRIAN ● RU

2019
Санкт-Петербург