

СПРАВОЧНИК ПОКУПАТЕЛЯ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

# ГИД

2020

## на жительство



Все грани возможного

PRIAN ● RU

PRIAN  RU



An aerial view of a vibrant, colorful coastal town built on a hillside overlooking a harbor. The buildings are painted in various bright colors like yellow, pink, blue, and orange. A large, prominent church with a white dome and arched windows stands out on the right. The harbor is filled with numerous small boats, mostly white and blue, docked along the waterfront. The sky is blue with scattered white clouds. In the top right corner, there is a solid orange circle.

Ищут везде,  
находят у нас

**GREKODOM**   
MOUZENIDIS GROUP | DEVELOPMENT

МЫ ЗНАЕМ  
О ГРЕЦИИ ВСЁ!

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

[WWW.GREKODOM.RU](http://WWW.GREKODOM.RU)

8 800 100 46 06

БЕСПЛАТНЫЙ ЗВОНОК  
ПО ВСЕЙ РОССИИ

[INFO@GREKODOM.RU](mailto:INFO@GREKODOM.RU)



# EMPIRE PROPERTY CYPRUS



- **Грамотный подбор недвижимости на Кипре** для потенциального покупателя
- **Прямой диалог между застройщиком и потенциальным покупателем** в процессе подбора недвижимости на Кипре
- **Продажа недвижимости по ценам застройщика** с возможностью торга по некоторым позициям
- **Профессиональное оказание юридических услуг** при покупке и регистрации недвижимости на Кипре
- **Высокодоходные инвестиции** в сфере недвижимости Кипра для наших покупателей

Кипр, Лимассол,  
ул. Грива Дигени 136, офис 44

**Телефоны:**

+357 96 599 111

(Whatsapp, Viber, Telegram)

+357 96 700 333

(Whatsapp, Viber, Telegram)

# EMPIRE PROPERTY CYPRUS

Ваш надёжный партнёр в сфере недвижимости и инвестиций  
на Кипре



что эквивалентно \*147,36 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 06.03.2020

- **Квалифицированная помощь покупателям** в дальнейшем обслуживании и управлении недвижимостью на Кипре
- **Оформление Гражданства Кипра** и помощь в получении Паспорта ЕС при покупке одной или нескольких единиц недвижимости на сумму от €2 млн\*
- **Гарантия безопасности** инвестиций и успеха в совершении сделок по покупке недвижимости на Кипре
- **Гарантия полной конфиденциальности**
- **100% удовлетворенность покупателя** недвижимости на Кипре в результате работы с нашей компанией

**E-mail:**  
[info@resortec-property.com](mailto:info@resortec-property.com)

[www.resortec-property.com](http://www.resortec-property.com)  
[www.towerscyprus.com](http://www.towerscyprus.com)  
[www.cyprus-allproperty.com](http://www.cyprus-allproperty.com)





EXOTIC PROPERTY

## Доходная недвижимость Таиланда

- ◇ Ежегодный рост цен 5–10%
- ◇ На этапе строительства цена ниже на 20–30%
- ◇ Гарантированный ежегодный доход – 7–10%
- ◇ Арендные программы Rental Pool – 10–15%
- ◇ Рассрочки, кешбэк, обратный выкуп
- ◇ Особые условия крупным инвесторам

**ЭТО ТО, ЧТО ПРИНОСИТ ДОХОД**



АПАРТ-ОТЕЛИ



ГОЛЬФ-КУРОРТЫ



КОМПЛЕКСЫ ВИЛЛ



ИНВЕСТ-ПРОЕКТЫ

**Консультации**

**Подбор проектов**

**Согласование условий инвестиций**

**Юридическая поддержка**

**Контроль строительства**

**Аренда и последующая перепродажа недвижимости**

**Закажите подбор проектов с самой высокой доходностью. Бесплатные консультации**

# Помогаем зарабатывать на недвижимости Пхукета

**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.**



[www.exoticproperty.ru](http://www.exoticproperty.ru)

[info@exoticproperty.ru](mailto:info@exoticproperty.ru)

☎ 📧 📍 +66 89 973 37 51



*Live your dream home in*  
*Alanya*

OGUZHAN предлагает лучшие варианты недвижимости в Алании с выгодными условиями. Обращайтесь к нам, будем рады воплотить Вашу мечту в реальность.



**6000+**  
счастливых семей

**30+ лет**  
**опыта**

 [oguzhan.global](https://www.facebook.com/oguzhan.global)

 [oguzhanconstruction](https://www.instagram.com/oguzhanconstruction)

NEW  
PROJECT

OLIVE  
GARDEN



CRYSTAL  
TOWERS



AURA  
BLUE



AURA  
BLUE

OLIVECITY®



PANORAMA  
GARDEN



obasaray IV



CRYSTAL  
PARK

CRYSTAL  
GARDEN

CRYSTAL  
RIVER

CRYSTAL  
TOWERS

CRYSTAL  
NOVA



ALAIYE  
TITRE

BANANA  
GARDEN

ORANGE  
GARDEN

LEMON  
GARDEN

orioncity

orionpark

orion valley

oriongarden

orionresort

orionhill

GUR

ZUMRÜT  
T-2-3

### Наши контакты

Call & Whatsapp & Viber

+90 530 242 7155

info@oguzhanconstruction.com

### Адрес офиса

Cumhuriyet Mah, Keykubat Blv,

N° 221/A-13 Alanya, Türkiye

www.oguzhanconstruction.com



**METROPOLITAN**  
PREMIUM PROPERTIES

# METROPOLITAN PREMIUM PROPERTIES

Недвижимость в Дубае:  
лучшие квартиры, дома и апартаменты  
от застройщика в ОАЭ



## УСЛУГИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Широкий выбор,  
лучшие покупатели  
и арендаторы



## КРАТКОСРОЧНАЯ АРЕНДА

Максимальная прибыль  
при сдаче  
на короткий период



## ПОКУПКА НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Как топ-брокер  
мы гарантируем лучшие  
предложения и объекты



## НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ

Представительство  
в Вене подберёт лучшие  
предложения в Европе  
и Великобритании



## ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Самые выгодные  
процентные  
ставки, быстрое  
одобрение



## ВТОРОЕ ГРАЖДАНСТВО

Станьте  
гражданином мира  
с «золотым  
паспортом»



### **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ**

Аналитика, эксклюзивные предложения, инсайдерская информация, сделки на закрытом рынке (off-market) для наших клиентов



### **УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

Проследим за имуществом, оптимизируем расходы на эксплуатацию, уладим юридические и финансовые вопросы



### **ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ В ОАЭ**

Решим юридические вопросы от регистрации компаний, оформления резидентских виз и доверенностей до сопровождения судебных процессов

### **Контакты**

ОАЭ, Дубай  
Бизнес-Бэй,  
Аль-Манара-Тауэр,  
офис 1913  
+971 58 648 8888;  
+971 55 889 1197

ОАЭ, Абу-Даби  
Остров Риим,  
офис 2355  
+971 52 653 5453

 [metropolitan.realestate](https://metropolitan.realestate)



# Содержание

16 Слово редактора Prian.ru

## ЗАКОНЫ И ПРАВИЛА

- 18 Как купить недвижимость за рубежом и не нарушить закон
- 30 Налоги в России для владельцев недвижимости за рубежом

## СТРАТЕГИИ

- 36 Как сформировать инвестиционный портфель
- 40 Стратегия инвестора на динамичных рынках: дельные советы для прицельного входа
- 44 Гражданство Евросоюза: кто и зачем получает паспорта за инвестиции

## PRIAN.RU О СТРАНАХ

- 48 Болгария
- 52 Германия
- 56 Как получить вид на жительство в Германии. Два проверенных способа
- 64 Греция
- 68 Греческие вопросы и греческие решения
- 74 Страна для всех. Возможности для каждого
- 82 Испания



- 86 Италия
- 90 Кипр
- 94 Русский Кипр.  
За что наши люди  
полюбили этот  
маленький остров  
в Средиземном море
- 110 Латвия
- 114 ОАЭ
- 116 Начало новой эпохи.  
Рынок недвижимости  
ОАЭ и его впечатляющие  
перспективы
- 132 Польша
- 134 20 причин  
инвестировать  
в польский Вроцлав  
в 2020 году
- 140 Таиланд
- 142 Инвестиционная  
недвижимость  
в Таиланде: высокие  
доходы, низкие расходы
- 150 Турция
- 154 Покупка квартиры  
в Турции и получение  
турецкого гражданства
- 164 Финляндия
- 168 Как меняются инвестиции  
в недвижимость  
Финляндии
- 174 Франция
- 178 Черногория
- 182 Чехия

## КЕЙСЫ

- 186 Предложения  
от компаний





## **Филипп БЕРЕЗИН,**

главный редактор Prian.ru  
berezin@prian.ru

ЧТО ТАКОЕ ПОКУПКА зарубежной недвижимости в 2020 году? Чем сам процесс и вообще ситуация в мире сейчас отличаются от того, что было раньше? Скажем, года четыре или даже год назад?

Если вдуматься, то отличий нет. Ведь по большому счёту ничего особенного в мире зарубежной недвижимости не происходит. Этот рынок всё-таки не такой динамичный, как валютный. Или рынок акций. Колебания цен – да, случаются, взлёты-падения неизбежны, геополитика влияет, безусловно. Но всё равно, вне зависимости от цели, покупка дома (в широком смысле слова) – игра вдолгую.

Эта особенность всё чаще определяет покупательский подход. Ушли в прошлое импульсивные сделки и покупки типа «у друзей есть, чем я хуже!». Нас смущает – и правильно, что смущает, – неожиданно высокая доходность в процентах. Мы стараемся докопаться до мельчайших нюансов, перед тем как принять решение.

Но почему же тогда так вырос за последний год спрос – по статистике Prian.ru, аж на 30%? Первое объяснение на поверхности: в 2019 году рубль чувствовал себя хорошо, а значит, цены в большинстве стран для нас оставались стабильными, если не падали. Второе – резко вырос интерес к иммиграции: увеличилось число людей, которые считают, что там лучше, чем тут.

Но главное, всё больше людей в принципе понимает: зарубежная недвижимость – это верный способ изменить жизнь. Шаг к цели. И получается, что покупка окончательно перестала быть собственно целью и стала задачей. Точнее, звеном в цепи задач.

Наш Гид как раз и рассказывает о способах изменить жизнь.

Приятного чтения!

# ГИД 2020

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 № ФС77 – 48346 от 26.01.2012.

Дата подписания в печать – 06.03.2020

Дата выхода № 9 – 11.03.2020. Заказ № 1025

Отпечатано в типографии

ООО «Типографский комплекс «Девиз»

195027, Санкт-Петербург, ул. Якорная, д. 10, корпус 2,  
литер А, помещение 44

Тираж: 3 000 экз. Распространяется бесплатно

Учредитель и издатель:

ООО «ПРИАН», 196105, г. Санкт-Петербург,

пр. Юрия Гагарина, д. 1, оф. 621

### Главный редактор

Филипп Березин

### Выпускающий редактор

Марите Любинайте

### Ответственный выпускающий

Влад Бобылев

### Авторы

Филипп Березин, Ксения Ватник,  
Вероника Галачиева, Юлия Ершова,  
Марите Любинайте, Ольга Петегирич,  
Анастасия Фалей

### Корректурa

Марина Крылова

**Главный дизайнер** Ольга Чичеринда

### Вёрстка

Ольга Бодрова, Сергей Большаков,  
Ольга Чичеринда

Фото предоставлены рекламодателями,  
а также порталами Pixabay, Pxfree, 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, 2020

Особая благодарность компании **KPMG**





ВИДЕО НА PRIAN.RU

# ВИДЕОСЮЖЕТЫ PRIAN.RU О НЕДВИЖИМОСТИ ОТ ТЕХ, КТО ЗНАЕТ!

**ВАШУ  
НЕДВИЖИМОСТЬ  
МОЖНО УВИДЕТЬ  
УЖЕ СЕЙЧАС**



Подписывайтесь  
на YouTube-канал Prian.ru!

## НАШИ КОНТАКТЫ

196105, Санкт-Петербург,  
пр. Юрия Гагарина, д. 1, офис 621  
Тел. +7 (812) 320-80-59  
E-mail: [adv@prian.ru](mailto:adv@prian.ru), [info@prian.ru](mailto:info@prian.ru)





**ВИДЕОКАНАЛ  
PRIAN.RU –**  
ВИДЕОСЮЖЕТЫ  
СО ВСЕГО  
ЗЕМНОГО ШАРА



**ЭКСПЕРТНЫЕ  
КОММЕНТАРИИ  
И АНАЛИТИКА**



**РЕАЛЬНЫЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
И ЛУЧШИЕ КЕЙСЫ**



**ПРАКТИЧЕСКИЕ  
СОВЕТЫ –**  
ДЛЯ ПОКУПКИ  
И ДЛЯ ЖИЗНИ

**...НАКОНЕЦ, ЭТО ПРОСТО КРАСИВО**

ЗАКОНЫ И ПРАВИЛА

# 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 недвижимость за рубежом и (или) владеть ею.

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)<sup>1</sup>. Нарушение таких ограничений может повлечь признание соответствующей сделки по приобретению недвижимости недействительной<sup>2</sup>.

В 2012 году законодателем была предпринята попытка запретить госслужащим и членам их семей приобретать недвижимое имущество за границей и владеть им<sup>3</sup>. 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, финансовым уполномоченным и пр.), а также их супругами или несовершеннолетними детьми, подлежит обязательному декларированию<sup>4</sup>.

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

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»).

(в том числе о приобретении 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 службы<sup>5</sup>.

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 чиновника<sup>6</sup>.



**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 устраниаются путём учреждения в соответствующем государстве подконтрольного российскому гражданину иностранного юридического лица.

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.

Право собственности на недвижимость оформляется на такое юридическое лицо.

Инвесторам, являющимся гражданами РФ, мы также рекомендуем до принятия решения об инвестировании проанализировать ограничения российского валютного законодательства, чтобы не допустить совершения незаконной валютной операции (например, получение кредита для приобретения зарубежной недвижимости на банковские счета, перевод денежных средств на которые не разрешён валютным законодательством).

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.



### ЭТО НАДО ЗАПОМНИТЬ

- 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 недвижимости<sup>7</sup>. А юридическому лицу может потребоваться соответствующее корпоративное одобрение (например, при приобретении недвижимости, когда такая сделка будет крупной для компании)<sup>8</sup>.

Касательно уведомления государственных органов 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 в иностранной

<sup>7</sup> Ст. 35 Семейного кодекса РФ.

<sup>8</sup> 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).



юрисдикции<sup>9</sup>, а также открывает счёт в банке, расположенном за пределами территории РФ<sup>10</sup> (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 25% долей/акций в иностранной компании или же владеет более 10% долей/акций иностранной компании (совместно с супругами 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 – ИСБОЮЛ). При этом контролирующим лицом ИСБОЮЛ также может признаваться его учредитель или лицо, осуществляющее над ним контроль.

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).

Срок для 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 2018 года оканчивается календарный год, за который определяется прибыль (убыток) контролируемой иностранной компании, или составляется её финансовая отчётность, то на 31 декабря 2019 года налоговый резидент РФ признаёт доход в виде прибыли контролируемой компании, и уведомление необходимо представить не позднее 20 марта 2020 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 – 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 счёту<sup>11</sup>.

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 транзакции<sup>12</sup>.

### **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).

В то же время с 1 января 2020 года в случае одновременного выполнения нижеуказанных условий валютный резидент РФ может не подавать отчёт о движении средств по своим зарубежным счетам (вкладам):

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.

- зарубежный счёт лица находится в банке в стране – члене ЕАЭС или в стране, которая осуществляет обмен информацией с Россией в соответствии с Многосторонним соглашением компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией от 29 октября 2014 года (далее – «Соглашение») или иным международным договором, предусматривающим автоматический обмен финансовой информацией;
- общая сумма денежных средств, зачисленных на зарубежный счёт за отчётный год, не превышает 600 тыс. руб. или её эквивалент в иностранной валюте либо остаток денежных средств на зарубежном счёте, на который в отчётном году зачисления не производились, не превышает 600 тыс. руб. или эквивалент в иностранной валюте.

Данное освобождение применяется для отношений, возникших с 1 января 2018 года. Таким образом, если, например, в 2019 году указанные выше условия были соблюдены, то направлять отчёт о движении средств по зарубежным счетам до 1 июня 2020 года не нужно.

Перечень стран, которые осуществляют автоматический обмен информацией с Россией в соответствии с Соглашением, публикуется и будет обновляться ФНС России на официальном сайте.



**ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ ЗА ГРАНИЦЕЙ ВО МНОГИХ СЛУЧАЯХ 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. Но если страна, где находится счёт, обменивается финансовой информацией с РФ и общая сумма зачислений не превышает 600 тыс. руб., обязанность снимается.

## 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.**<sup>13</sup>
- 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 информации<sup>14</sup>.
- 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.**<sup>15</sup>

**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 статьёй 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 (кроме исключений, описанных выше).



### ЭТО НАДО ЗАПОМНИТЬ

- 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.

<sup>13</sup> Ст. 129.6 НК РФ.

<sup>14</sup> Ч. 2–2.1 ст. 15.25 КоАП РФ.

<sup>15</sup> Ч. 6–6.3 ст. 15.25 КоАП РФ.



## 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)<sup>16</sup>. Кроме того, обслуживающий банк вправе запросить у клиента документы, подтверждающие источники происхождения средств<sup>17</sup>.

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.



<sup>16</sup> Ч. 4 ст. 23 ФЗ о валютном регулировании.

<sup>17</sup> 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».

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 зарубежный<sup>18</sup> и поступление средств от нерезидентов в случае нахождения иностранного счёта резидента в разрешённых валютным законодательством странах<sup>19</sup>.

### 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 БАНКЕ ИЛИ СО СЧЁТА 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 ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ С РОССИЕЙ В СООТВЕТСТВИИ С СОГЛАШЕНИЕМ.**

<sup>18</sup> Ч. 4 ст. 12 ФЗ о валютном регулировании.

<sup>19</sup> Ч. 5.2 ст. 12 ФЗ о валютном регулировании.

## Получение дохода от аренды и продажи недвижимости

Денежные средства, которые являются арендной платой или покупной ценой, получаемой за продажу недвижимости за границей, могут быть получены физическим лицом – резидентом РФ на валютный счёт в уполномоченном российском банке. Однако если резидент РФ желает получить такие денежные средства на свой счёт в банке страны осуществления сделки, то законность такой операции зависит от страны, в которой указанные действия происходят.

Согласно поправкам в валютное законодательство, вступившим в силу с 1 января 2020 года, резиденты РФ могут получать денежные средства без ограничений на свои счета в иностранных банках в случае нахождения соответствующего счёта в стране – члене ЕАЭС или в стране, которая осуществляет обмен информацией в соответствии с Соглашением или иным международным договором, предусматривающим автоматический обмен финансовой информацией.

Таким образом, если объект недвижимости находится на территории Соединённых Штатов Америки, которые не осуществляют обмен информацией с Россией в соответствии с Соглашением, и сдаётся там в аренду, 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.



### ЭТО НАДО ЗАПOMНИТЬ

- 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 или аренды недвижимости за границей можно на счёт в уполномоченном банке России, в банке страны – члена ЕАЭС или страны, которая осуществляет обмен информацией в соответствии с Соглашением или иным международным договором, предусматривающим автоматический обмен финансовой информацией.

# Налоги в России для владельцев недвижимости за рубежом

Все собственники зарубежной недвижимости, которые проводят в России более 183 дней в год, считаются налоговыми резидентами РФ. Нужно ли в этом случае платить налоги в России, если покупаешь квартиру за границей? Предусмотрены ли для резидентов ежегодные налоги на зарубежную недвижимость в России? И по каким ставкам облагается в России 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 2020 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.

Налог 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 возникать 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.



### ЭТО НАДО ЗАПОМНИТЬ

Доход в виде материальной выгоды в отношении зарубежной недвижимости возникает, только если выполняется хотя бы одно из условий:

- физическое лицо – заёмщик и кредитор являются взаимозависимыми;
- экономия на процентах фактически является материальной помощью или встречным исполнением организацией обязательства перед заёмщиком, в том числе платой 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 данная недвижимость лично (например, как место отдыха) либо 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 по общему правилу НДФЛ по ставке 13% (если налоговый резидент сдаёт недвижимость как индивидуальный предприниматель, то арендный доход может облагаться по более низкой ставке в соответствии с применяемой системой налогообложения, например, упрощённая система 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.
- Стоит также учесть такие вопросы, как зарубежные налоги на доход и имущество 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, 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% для налогового резидента РФ и по ставке 30% для налогового нерезидента. При этом физическое лицо – продавец, являющееся налоговым резидентом РФ, может уменьшить сумму выручки от продажи на сумму фактически произведённых и документально подтверждённых расходов на приобретение этого имущества или применить имущественный налоговый вычет в размере до 1 млн руб. (в отношении определённой 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.



## 4. Последние тренды налогового законодательства

В последнее время обсуждался ряд предложений по внесению изменений в российское налоговое законодательство в части обложения налогом на доходы физических лиц. Несмотря на то что на данный момент перспективы внедрения соответствующих поправок в законодательство довольно туманны, мы рекомендуем следить за возможными изменениями.

### Прогрессивная шкала НДФЛ

Время от времени возникают предложения внедрить в РФ прогрессивную шкалу НДФЛ. Это означает, что ставка НДФЛ должна зависеть от размера получаемого дохода (чем выше доход, тем выше применяемая ставка налога). Однако с учётом того, что Государственная Дума РФ неоднократно отклоняла законопроекты, которые вносят подобные изменения, а также принимая во внимание скептическую оценку такой перспективы со стороны Правительства РФ, мы полагаем, что в ближайшее время изменение текущих ставок НДФЛ маловероятно.

### Изменения порядка признания физического лица налоговым резидентом РФ

Начиная с 2017 года Министерство финансов РФ высказывалось за ужесточение критериев признания физического лица налоговым резидентом. Летом 2019 года были высказаны конкретные предложения – сократить количество дней пребывания в РФ для признания физического лица налоговым резидентом РФ с 183 дней до 90 дней, а также ввести дополнительный критерий «центра жизненных интересов», что было отражено в проекте Основ

ных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020–2022 годы, который был представлен в Государственную Думу.

Сокращение порога по количеству дней будет приводить к тому, что налоговыми резидентами РФ будет признаваться большее число лиц; соответственно им придётся уплачивать в РФ налог как с доходов от источников в РФ, так и с доходов от источников за пределами РФ, например от сдачи зарубежной недвижимости.

Понятие «центр жизненных интересов» в современном российском законодательстве отсутствует, при этом содержится во множестве СИДН для определения налогового резидентства физического лица. Впрочем, на данный момент использование российскими налоговыми инспекторами этого инструмента в рамках СИДН не распространено. В мировой практике под центром жизненных интересов обычно понимают набор критериев, характеризующих личные и экономические связи лица с анализируемой страной (например, место фактического проживания, гражданство, проживание семьи). Этот набор критериев используется для признания налоговым резидентом лица в спорных ситуациях, когда формально (например, по количеству проведённых в стране дней) лицо не является налоговым резидентом страны, или в качестве дополнительных критериев, при этом в большинстве случаев основным критерием остаётся количество дней, проведённых в стране.

На данный момент изложенные предложения находятся на этапе публичных обсуждений и программных заявлений.

### Налог на самозанятых

Начиная с 1 января 2020 года во множестве регионов РФ стал доступен специальный налоговый режим «налог на профессиональный доход» (так называемый налог на самозанятых), который предусматривает при выполнении ряда условий упрощённый порядок уплаты налога с доходов граждан, не зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей. Указанный режим применяется в том числе к доходу от сдачи в аренду жилых объектов, расположенных на территории конкретного субъекта РФ, например в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Ленинградской области (к доходу от сдачи в аренду нежилых помещений и к доходу от сдачи в аренду зарубежной недвижимости режим не применяется).



### ЭТО НАДО ЗАПОМНИТЬ

- Покупка недвижимости за рубежом не облагается налогом в России. Исключение – покупка в кредит, где в некоторых случаях может возникнуть налогооблагаемая материальная выгода в виде экономии на процентах.
- Доход налогового резидента РФ от сдачи в аренду заграничной недвижимости облагается в РФ НДФЛ по общему правилу, по ставке 13% (или по иной ставке в соответствии с применяемой индивидуальным предпринимателем системой налогообложения). В некоторых случаях могут зачитываться 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 освобождаться от НДФЛ в России.

# Как сформировать инвестиционный портфель

Говорим об активных и пассивных стратегиях заработка на недвижимости Кипра. Первые приносят инвесторам до 100% прибыли в год, вторые – до 10%. Что подойдёт вам?



## Сергей СМОЛЕНСКИЙ,

генеральный директор инвестиционно-строительного холдинга Empire Property Cyprus



– Сергей, к вам обращается инвестор – потенциальный: у него есть намерение вложить деньги в недвижимость, но нет конкретных решений... С чего начинается ваша работа?

– С определения целей.

– А разве цель не одна – заработать?

– У нас на Кипре многие преследуют ещё одну цель – получить гражданство страны Евросоюза\*. Кому-то нужен постоянный вид на жительство – хотя семья перевезти, детей учить в местных международных школах. Кто-то бизнес расширяет и собирается пользоваться налоговой системой Кипра, где действуют низкие ставки... Цели у всех разные и часто комплексные.

Кроме того, важно ведь и с какой суммой будем стартовать, и как дальше намерены действовать, и на какие риски готовы пойти...

– Допустим, я хочу минимум рисков и забот: вложил деньги и просто получаю доход.

– Все инвестиционные стратегии условно можно разделить на две группы: активные и пассивные. Если вы настроены на минимум рисков, вам подойдёт второй вариант. Самый простой путь – покупка квартиры для сдачи в долгосрочную аренду. Получите стабильный денежный поток, в среднем 5% в год от коммерческой цены недвижимости. Например, апартаменты стоят €300 тыс., значит, каждый месяц они будут приносить около €1300.

– А больше никак?

– После выбора стратегии мы начинаем прорабатывать конкретные варианты. И предлагаем решения для повышения доходности. Допустим, вы може-



те купить такую же квартиру в строящемся комплексе на начальном этапе. На стадии off-plan аналогичный объект можно взять за €220 тыс., когда готов каркас – за €240 тыс. На Кипре, как и везде, по мере строительства цены растут. И сами застройщики ориентируются по ситуации: продали 30–40% квартир – поднимают цены ещё на 5% к запланированному росту.

– **Да, но при покупке готовой квартиры я сразу же начну получать деньги, а здесь придётся ждать.**

– Верно, но в итоге вы всё равно выиграете. Средний срок строительства жилого дома на Кипре – полтора года. Если вы купите готовые апартаменты за €300 тыс., то за ближайшие 18 месяцев арендаторы вам заплатят около €22 тыс. Взяв на старте строительства, сразу же сэкономите €80 тыс., а через полтора года, когда начнёте сдавать, квартира будет приносить вам те же €15 тыс. в год, но для вас рентабельность составит уже не 5%, а 8%. Знаю примеры, когда благодаря этой схеме инвесторы выходили даже на 10% годовых.

Ещё один путь повышения доходности – переход в сектор посуточной аренды. Здесь можно заработать в два-три раза больше, чем сдавая недвижимость на долгий срок. Но и риски повышаются: вероятные простои недвижимости, амортизация за счёт частой смены жильцов, расходы на управление и маркетинг, фактор удачи, в конце концов.

– **Это та самая активная стратегия, которую вы упоминали?**

– Нет, посуточная сдача в аренду тоже может стать пассивным бизнесом. На Кипре хорошо развит сектор управляющих компаний, которые возьмут на себя все хлопоты по работе с жильцами.

Активная стратегия – это участие в строительных проектах. Многие девелоперы возводят здания не на свои деньги, а на средства инвесторов, в том числе иностранцев – из России, Украины, Израиля, Ливана, Китая...

– **Зачем иностранцам финансировать строительство на Кипре?**

– Потому что это выгодно. Смотрите сами. Строительство клубного дома на 15 квартир под ключ стоит в среднем €2,5 млн. Из них €1,0 млн –



**\* С 2013 ГОДА НА КИПРЕ ДЕЙСТВУЕТ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА, КОТОРАЯ ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧИТЬ ГРАЖДАНСТВО В УПРОЩЁННОМ ПОРЯДКЕ**

ЗА СУЩЕСТВЕННЫЙ ВКЛАД В ЭКОНОМИКУ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПОКУПКУ НЕДВИЖИМОСТИ. ЗА ЭТИ ГОДЫ КИПРСКИЙ «ПАСПОРТНЫЙ ПРОЕКТ» СТАЛ САМЫМ ВОСТРЕБОВАННЫМ В ЕВРОСОЮЗЕ И ПОМОГ ПРИВЛЕЧЬ МИЛЛИАРДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. ПОДРОБНЕЕ ОБ УСЛОВИЯХ ПРОГРАММЫ ЧИТАЙТЕ НА СТРАНИЦЕ 106.





Весь Кипр перспективен для инвестиций. Число сделок увеличивается, цены растут во всех сегментах

покупка земельного участка, €1,5 млн – себестоимость строительства здания. Комплекс, на возведение которого потратили €2,5 млн, выставят на продажу на начальной стадии за €4,0 млн; по мере строительства цена будет повышаться. Это стандартная доходность строительных проектов на Кипре. Выгода распределяется между инвестором и девелопером, который вёл проект, в определённой договорной пропорции: 50/50 или 60/40.

Преимущество для инвестора в том, что, как правило, ему не приходится финансировать весь проект из своих средств. Сначала он покупает землю (€1 млн) и вносит ещё около 10–20% на начало стройки (порядка €200 тыс.). Затем комплекс выходит на рынок, и начинается продажа квартир. Первые из них разбирают мелкие инвесторы (те самые, которые хотят купить апартаменты на старте, чтобы перепродать или выгоднее сдать), затем подтягиваются и другие покупатели. В дальнейшем стройку заканчивают на деньги розничных клиентов. А значит, те €1,5 млн, которые заработают инвестор с девелопером, составят до 100% от вложенного собственного капитала. И это всего лишь за полтора года.

#### – А если что-то пойдёт не так?

– Безусловно, раз на кону возможность удвоить капитал всего за год-полтора, то риски тоже имеются. Может возникнуть какая-то непредвиденная ситуация – случится очередной финансовый кризис, который затормозит продажи. Или инвестор просчитается с выбором партнёра – девелопер окажется непрофессиональным, не сможет организовать процесс. Или концепция комплекса будет невостребованной: здесь же очень много факторов надо учесть, от локации до дизайна.

К примеру, построили вы новый дом в районе с преимущественно старым жилищным фондом – продажи пойдут сложнее, потому что покупателям не понравится непрезентабельное соседство. Или, наоборот, рядом уже пять новостроек, а вы возводите шестую, не узнав, что в соседних домах не проданы даже 20% квартир. Подобных нюансов очень много.

Главный риск для инвестора – затягивание продаж. Из-за этого ему придётся вкладывать все €2,5 млн самому, а затем ждать сделок. Проект всё равно принесёт свои 40% прибыли, но, возможно, не за полтора, а за два-три года, что уже не так интересно.

#### – Для оформления инвестиционного гражданства на Кипре подходят обе эти стратегии – пассивная и активная?

– Да, но есть нюансы. К примеру, по условиям инвестиционной программы, чтобы претендовать на гражданство Кипра, надо вложить в жилую недвижимость минимум €2 млн. Как правило, инвесторы предпочитают покупать за эти деньги не одну виллу, а несколько объектов. При этом программа обязывает сохранять один из них, стоимостью от €500 тыс., в собственности – в качестве личного жилья. На этот объект, кстати, можно получить льготу по НДС: налог составит 5% вместо стандартных 19%, но сдавать его в аренду будет запрещено. Остальные лоты – допустим, ещё три квартиры по €500 тыс. каждая – можно будет сдавать в аренду, долгосрочную или посуточную.



**– А как же быть с девелоперскими проектами? Комплексы строятся полтора года, а по условиям паспортной программы инвестиции надо сохранять в течение пяти лет... Замораживать стройку, чтобы вписаться в эти требования?**

– У инвестора, который получает гражданство, есть несколько путей. К примеру, он вкладывает €2 млн в строительство здания. Себе оставляет пентхаус стоимостью €500 тыс., а ещё несколько квартир на €1,5 млн он не имеет права продавать в течение примерно трёх с половиной лет после окончания стройки. Он может сдавать их в аренду или, напротив, никого туда не пускать, поддерживать чистоту, а когда придёт время, продать по рыночной цене, вернув свои деньги с прибылью.

Второй вариант – вкладывать в бизнес. То есть инвестор открывает на Кипре девелоперскую компанию, которая ведёт строительство дома. В этом случае он продаёт квартиры по мере строительства, а деньги поступают на счёт компании. Просто инвестор не может забрать свои инвестиции в течение срока, ограниченного паспортной программой. Но дивиденды от инвестиций он может забирать в любом объёме в любое время.

Средства, вложенные в компанию, продолжают работать на инвестора. Он может, к примеру, финансировать следующий проект – на Кипре есть инвесторы, которые уже участвовали в строительстве пяти-шести клубных домов.

**– Сергей, и последний вопрос: какое направление для инвестиций вам сейчас кажется наиболее перспективным?**

– Весь Кипр перспективен. Число сделок увеличивается, цены растут во всех сегментах. Свой клиент будет и у доступного жилья в двух-трёх километрах от моря, и у премиальных объектов на первой линии.

Впрочем, могу выделить одно недооценённое инвесторами направление – офисную недвижимость. Спрос на качественные помещения для бизнеса огромный. Многие компании финансового и IT-сектора, в том числе российские, сейчас открывают представительства на Кипре. Потенциальных арендаторов намного больше, чем инвесторов, желающих вкладывать в этот тип недвижимости. Как только девелопер объявляет новый проект (при правильном маркетинге, конечно), у него выстраивается лист ожидания из крупных и мелких арендаторов.

Да, порог входа в этот сектор выше – это одна из ключевых причин, почему иностранцы чаще инвестируют в жильё, а не в коммерческие площади. Зато конкуренция в офисном секторе низкая, а доходы порой выше, чем при сдаче жилья. К тому же здесь обычно заключают долгосрочные договоры аренды, что упрощает управление активом.



# Стратегия инвестора на динамичных рынках:

дельные советы для прицельного входа



**Никита КУЗНЕЦОВ,**

генеральный директор агентства недвижимости из Дубая Metropolitan Premium Properties

Глобальный экономический цикл достиг зрелой фазы, и эксперты гадают, когда стагнацию сменит кризис. Есть мегаполисы, где недвижимость развивается вопреки мировой тенденции. Согласно рейтингу City Momentum Index 2020 от JLL, Дубай входит в топ-15 самых динамичных рынков. На его примере разберёмся, как инвестировать в «нестандартных» городах.



### – Никита, какую динамику вы замечаете на рынке недвижимости в последнее время? Что изменилось к 2020 году?

– Вспомним предыдущий цикл рынка в Дубае. В 2009-м падение цен на недвижимость достигло своего дна, но к 2013 году цены вновь выросли на 50%, и за следующие пять лет рынок полностью восстановился. Ценники взлетели вверх, но вместе с этим наступила перенасыщенность и упала стоимость нефти. И тут уже зарабатывать на инвестициях стало невыгодно из-за нулевого спроса.

В 2013–2014 годах в Дубае ситуацию можно было охарактеризовать как «рынок продавца». Обилие инвесторов привело к тому, что агенты были совершенно не ориентированы на потребности клиента: «Хочешь – бери, не хочешь – не бери»; никаких скидок, рассрочек.

В том же 2014 году наметилась обратная тенденция на вторичном рынке: стоимость объектов устремилась вниз. К 2019 году цены на дома старого жилфонда в определённых районах Дубая упали на 50%, а предложения от девелоперов на стадии строительства полились как из рога изобилия.

Полагаю, что в 2020-м сохранится снижение цен на вторичном рынке на 5–7% в год, а вот на новостройки рост цен, напротив, продолжится в силу ограничения на количество новых проектов, введенного Земельным департаментом Дубая.

### – Шесть-семь лет назад «на коне» были агенты, теперь – покупатель. Какие бонусы дарят инвесторам 2019–2020 годы?

– Главным фактором привлекательности для инвесторов стала рассрочка от застройщика, и в 2020 году в объект можно будет инвестировать частями, пока идёт стройка, что очень удобно.

На вторичном рынке за квартиру или дом нужно будет сразу отдать 100% стоимости, однако и у этого сегмента есть своя довольно привлекательная для инвестора черта – это скорость оборота инвестиций, когда уже в первый год владения возврат составит 5–8% годовых при сдаче в долгосрочную аренду.

Дубайские застройщики буквально атакуют привлекательными предложениями:

- берут на себя 4% расходов на покупку при регистрации в Земельном департаменте;
- дают рассрочку на пять – семь лет после завершения строительства;
- оплачивают покупателям туры за недвижимостью – авиабилеты и отели;
- возмещают сервисные сборы за квартиру в течение пяти лет после покупки.



**Максимально выгодные условия по рассрочке чаще всего встречаются в объектах непопулярных и расположенных далеко не в самых привлекательных местах. Обязательно анализируйте расположение зданий: удалённость от деловых и развлекательных центров, наличие**

**рекреационных удобств и инфраструктуры. Планы по развитию района также стоит принять во внимание, чтобы перед вашими окнами «внезапно» не выросло здание и не испортило вид.**

**Как ещё себя обезопасить? Покупайте объекты у надёжных застройщиков (Dubai Holding, Emaar, Aldar) и в проектах, где участком распоряжается только одна компания. Например, на острове Bluewaters видовые апартаменты, купленные два-три года назад, сейчас продают на 20–25% дороже первоначальной стоимости.**

### – Как инвестору правильно выбрать точку входа на рынок?

– Надо изучить историю страны, обратить внимание на то, как взаимодействовал рынок с покупателями, инвесторами. Обжѣгшись на кризисе 2008 года, власти ОАЭ ввели обязательные эскроу-счета для сделок с объектами на этапе строительства, гарантирующих сохранность вложенных инвесторами денег до ввода объекта в эксплуатацию. Это обстоятельство уже само по себе делает рынок недвижимости в ОАЭ достаточно надёжным. Приближающаяся мировая выставка Expo-2020, которую Эмираты будут проводить с 20 октября 2020 года по 20 апреля 2021 года, упрочит спрос на недвижимость на несколько десятилетий вперед. И, принимая решение об инвестировании, лучше учитывать периоды органичного спада деловой активности. В ОАЭ это летние месяцы, когда поток туристов значительно уменьшается, деловая жизнь замедляется и объѣмы продаж падают во всех отраслях. Именно летом можно найти наилучшие предложения и условия покупки, поскольку и продавцы готовой недвижимости, и особенно застройщики готовы идти на значительные уступки, чтобы сохранить объѣмы продаж и не просесть в бюджете.



**Лучшие инвестиционные предложения на рынке недвижимости ОАЭ можно найти летом, когда, стремясь сохранить объѣмы продаж, застройщики предлагают лучшие цены и условия.**

### – Какие объекты, в каком районе Дубая брать начинающему инвестору?

– Во-первых, не каждый проект подходит для инвестиций. Во-вторых, предложения жилья «для себя» в 2020 году будут встречаться гораздо чаще. Ориентируйтесь на свои цели и опыт инвестора. Если вы на этом рынке новичок и вам важен хороший пассивный доход, то краткосрочные сделки с недвижимостью вряд ли оправдают ваши ожидания. Для таких инвесторов самым эффективным решением будет инвестирование в объекты, которые легко сдать в долгосрочную аренду. И здесь мы уже подсказываем своим клиентам, в каких районах и проектах перспективы будут наиболее привлекательными. Даунтаун, Дубай Марина, Джумейра, Дубай-Крик-Харбор – в этих районах строятся популярные объекты с приличной доходностью.

Кроме того, инвестор из России привык считать, что доходность в коммерческом сегменте гораздо выше, однако в Дубае это далеко не всегда так. Есть множество факторов, которые нужно учитывать при инвестировании в коммерческую недвижимость. Прежде всего это необходимость платить НДС 5%, а также быстрая смена арендаторов – в Дубае тяжело сдать офис на пять – десять лет.

Замечу, что мы в Metropolitan Premium Properties так не работаем и говорим клиентам, какой проект и почему не стоит покупать, а какой – стоит и какие именно выгоды это принесёт сейчас и, что наиболее важно, через несколько лет.

### – Какие покупатели сейчас выбирают недвижимость в ОАЭ?

– Есть три вида покупателей. Категории одни и те же в любой стране. Первый вид – самый распространѣнный. Порядка 80% клиентов покупают объекты «для себя», чтобы приезжать на отдых, а в перерывах между визитами сдавать в краткосрочную аренду.



**Не покупайте первый попавшийся проект, который вам пытаются продать. В офисах застройщиков начинающим инвесторам предлагают то, что обладает невысокой ликвидностью.**

Второй вид покупателей – инвесторы в чистом виде. Покупают и сдают в долгосрочную аренду, нацелены на пассивный доход и заработок. Таких в Эмиратах процентов 15.

И 5% – это те, кто переезжает в ОАЭ на постоянное место жительства. Этот третий вид, как правило, бизнесмены, которые пожили за пределами РФ и выбирают Дубай, чтобы вести здесь бизнес без налогов и свободно путешествовать. Один из самых низких уровней преступности в мире и доступность лучших мировых школ и детских садов делают ОАЭ очень привлекательной страной для жизни с детьми.

**– Если говорить о бизнесменах, которые переезжают в ОАЭ, чем Дубай привлекает их?**

– В городе будущего можно безопасно и эффективно вести бизнес: отличная деловая и транспортная инфраструктура, низкие цены на энергоносители, свобода передвижения финансовых потоков, доступность недорогой рабочей силы и, главное, полное отсутствие налогов на прибыль предприятий, на прирост капитала и на доходы физических лиц.

Надёжность банковской системы, отсутствие налогов и свобода перемещения капитала в сочетании с высоким уровнем жизни и транспортной доступностью любого уголка мира – невероятно привлекательные факторы для бизнесменов, притягивающих в ОАЭ ежегодно тысячи новых компаний.

В нашей группе есть отдельное подразделение – Metropolitan Consulting, которое помогает нашим клиентам перевести в ОАЭ существующий бизнес либо начать его с нуля, а также ассимилировать здесь не только компанию, но и всю семью.

**– Что взбодрит депрессивный рынок в 2020 году? Оправданы ли надежды на Expo-2020?**

– Недавно я побывал на строительстве выставочных комплексов и посмотрел на масштабы подготовительных работ. Это впечатляет. Мы в Дубае избалованы рекордами, но, поверьте, такого мир ещё не видел. С октября 2020-го по апрель 2021 года ОАЭ ожидают 20 млн туристов, и делегации из 192 стран увидят Дубай таким, какой он есть. Это изменит отношение мирового сообщества к Эмиратам, люди перестанут жить слухами, стереотипами, ведь многие вообще не понимают, где это и насколько современна эта страна. Выставка такого масштаба, несомненно, принесёт ОАЭ мировую известность и привлечёт сотни тысяч новых инвесторов.

Для инвестиций в Дубае настало самое подходящее время – в ближайшие два-три года потенциал роста цен на недвижимость составляет как минимум 15–20%. Колоссальные усилия, прикладываемые правительством ОАЭ для развития страны и роста её экономического потенциала, позволяют быть уверенным, что рынок недвижимости останется привлекательным на многие десятилетия.



## Гражданство Евросоюза: кто и зачем получает паспорта за инвестиции



**Алиса ТАННАЕВА,**  
CEO в MaltaVIP

Сфера инвестиционной иммиграции на подъёме. Ежегодные обороты в отрасли исчисляются сотнями миллионов долларов. Зачем странам «торговать паспортами» – понятно: приток капиталов, подъём экономики. А какие выгоды получают участники программ?

– Алиса, мальтийская паспортная программа работает с 2014 года. Срок немаленький, уже можно проанализировать результаты. Вы могли бы составить социальный портрет человека, который интересуется гражданством за инвестиции?

– Вы знаете, люди очень разные. Единственное, что их объединяет, – это наличие необходимой суммы для инвестиций, но составить какой-то цельный портрет вряд ли возможно.

Приезжают молодые успешные ребята, работающие в сфере IT, состоявшиеся предприниматели среднего возраста. Было несколько клиентов 60+, которые смогли в сложные годы сохранить свои предприятия и сделать их коммерчески успешными. Бывают и люди из мира политики, бывают просто наследники богатых родителей.

– Все они хотят жить на Мальте?

– Кто-то перебирается сюда, кто-то покупает паспорт просто как пропуск в Европу, есть и те, кто остаётся в своей стране, посещая Мальту по желанию.



– **Безвизовые поездки в большинство стран мира – понятный бонус европейского гражданства. Но явно недостаточный. Вряд ли кто-то будет вкладывать миллион евро, просто чтобы без проблем кататься по миру. Какие цели инвесторы по факту преследуют, участвуя в этой программе?**

– Свобода передвижения важна всем. (В рейтинге паспортов Henley & Partners Мальта занимает девятое место в мире, обладатели местного паспорта могут без виз ездить в 183 страны. – *Прим. ред.*) Но, безусловно, это не всё.

С мальтийским паспортом можно не просто путешествовать, а жить и работать в любой стране Евросоюза.

– **Неужели этих целей нельзя достичь другим, более дешёвым способом?**

– Кроме Мальты гражданство Евросоюза в обмен на инвестиции предлагают Австрия и Кипр. В Австрии потребуется вложить около €10 млн, более того, важно, чтобы проект признали экономически значимым для развития страны, а не просто выгодным для инвестора.

Минимальная сумма инвестиций на Кипре – €2,15 млн. Из них невозвратный взнос – €150 тыс.; недвижимость на €500 тыс. должна пожизненно оставаться в собственности и не может быть сдана в аренду. Оставшиеся полтора миллиона можно будет вернуть спустя пять лет, продав недвижимость. Но всё равно вы обязаны вкладывать эти деньги, нести риски и расходы, связанные с объектами. Например, только НДС на покупку новостроек на Кипре составляет 19%.

На Мальте невозвратный взнос – €650 тыс., недвижимость покупать необязательно, а со €150 тыс., инвестированных в государственные облигации, вы получаете стабильную прибыль в течение всех пяти лет и затем можете их продать. Таким образом, программа Мальты, как бы странно это ни казалось, пока остаётся самым «бюджетным» способом получения гражданства Евросоюза за инвестиции.

Безусловно, сотни тысяч неевропейцев ежегодно становятся европейцами в разных странах ЕС по натурализации. Но это занимает от пяти лет (в зависимости от страны), которые надо отработать и реально прожить в какой-то одной стране; кроме того, как правило, требуется выучить национальный язык. Тогда как смысл гражданства за инвестиции как раз в том, чтобы иметь возможность получить его быстро и с минимальными ограничениями по мобильности, знанию языка и т. д.





– А европейские налоги претендентов на паспорта не отпугивают? В СМИ писали о многих случаях, когда местные состоятельные люди отказывались от родного гражданства как раз по этой причине. Жерар Депардьё, к примеру.

– Европейские страны далеко не однородны с точки зрения налоговой нагрузки. И важно понимать, что гражданство само по себе не делает вас налоговым резидентом. Как правило, для получения этого статуса надо проживать в стране более 183 дней в год.

Что касается Мальты, то здесь налоговая система как раз таки стимулирует к участию в инвестиционной программе. К иностранцам, получившим гражданство, но не ставшим налоговыми резидентами, не применяется налог на доходы и капитал, если они получены за рубежом. У Мальты имеются подписанные и ратифицированные соглашения об освобождении от двойного налогообложения более чем с 70 странами мира, в частности с Россией.

Даже если новые граждане решили стать налоговыми резидентами, их капитальные прибыли (например, от продажи бизнеса или недвижимости) за пределами страны не подлежат налогообложению на Мальте. К тому же здесь нет налогов на наследство, на богатство и недвижимость, муниципальных налогов и сборов.

– Получается, причины оформить паспорт за инвестиции в основном связаны с бизнесом – мобильность, деловые связи, налоги...

– Да, но не только. Не менее важная причина – дети. Гражданство Мальты можно получить на всю семью; в нашей практике не было ни одного несемейного человека.

На Мальте прекрасные условия для того, чтобы рожать и воспитывать детей (безопасность, экология, отличное образование и медицинские услуги). Многие наши клиенты предпочитают давать детям возможность получить высшее образование за рубежом. А после окончания учёбы выпускники часто хотят остаться в стране, построить там свою жизнь и карьеру, но не имеют возможности этого сделать из-за необходимости получить рабочее разрешение. Гражданство Мальты помогает решить эту проблему. Более того, оно в некоторых странах даёт право на льготное или вовсе бесплатное обучение.

Для многих важно также и то, что дети, рождённые у новых граждан Мальты, получают гражданство автоматически.

## – Алиса, а программа «Гражданство за инвестиции» как-то повлияла на рынок недвижимости Мальты? Покупать жильё от претендентов на паспорт не требуют, но, может, это выгодно?

– Покупать однозначно лучше. Наши клиенты, которые купили недвижимость десять лет назад, сейчас могут продать её процентов на 30–50 дороже. На рост влияет не только эта программа, но также и появившиеся разные программы получения ВНЖ, благоприятствование развитию бизнеса (в первую очередь IT и i-Gaming), а также успехи в экономике, рост доходов жителей, естественное ограничение мест для застройки.

Аренда в последнее время очень дорогая, объектов не хватает, что ещё сильнее повышает ставки – и так по кругу. Мальта сейчас переживает экономический и строительный бум: у нас строится несколько огромных по местным меркам объектов, причём большую часть квартир в них раскупают в течение двух-трёх недель после того, как открываются продажи; многие из них впоследствии реализуются на вторичном рынке.

На этом подъёме заметно улучшилось благосостояние местного населения – к примеру, число мальтийцев, выезжающих за пределы Евросоюза, за 2019 год выросло на 45%! Соответственно, спрос на более комфортное жильё растёт и со стороны местного населения. К тому же мальтийское правительство чуть ли не каждый год предлагает какую-нибудь новую программу по привлечению в страну состоятельных иностранцев.

## – Если инвестировать, то куда? Что такое ликвидно по-мальтийски?

– Наиболее ликвидны на Мальте – и для аренды, и для продажи – районы Сан-Джулианс (Saint Julians) и Слима (Sliema). Там сконцентрировано большинство бизнес-объектов, моллов, языковых школ, IT-компаний и других организаций. Кроме того, это самые «городские» районы Мальты с развитой инфраструктурой. Квартира здесь – это и элемент престижа, поэтому недвижимость востребована всегда, и если цель покупки – доходные инвестиции, стоит смотреть именно в эту сторону.

Кстати, большинство так называемых объектов SDA (Special Designated Areas, которые представляют собой жилые комплексы улучшенной комфортности с облегчёнными условиями для иностранных покупателей) также сконцентрированы в Слиме и Сан-Джулиансе. В этих комплексах квартиры можно легально сдавать в аренду, поэтому некоторые клиенты покупают сразу две квартиры в SDA: одну для участия в программе – оформления гражданства или ВНЖ на Мальте, другую для сдачи в аренду и получения доходов.



Лицензия на работу  
с программой  
«Гражданство  
за инвестиции»  
Identity Malta: IIP088  
(Mr Stephen Balzan)

## Malta VIP

- **12+** лет успешного опыта работы на Мальте
- **700+** довольных клиентов из разных стран
- **7000+** объектов в базе недвижимости

Адрес: **Villa Malitah, Mediterranean Street,  
The Village St Julians, St Julians STJ 1870, Мальта**

Тел. **+356 99999097**  
WhatsApp **+356 99763397**



PRIAN.RU О БОЛГАРИИ

# Болгария

ЛЮБОПЫТНОЕ СОВПАДЕНИЕ. В советские годы Болгария была для избранных туристов из большого и закрытого государства главным «окном в Европу». В новейшей истории она активнее всех принимала наших же покупателей недвижимости. Бум пришёлся на начало XXI века. Разбирали, даже расхватывали всё – от домиков в деревнях до студий на побережье, особенно не торгуясь, не обращая внимания на детали и не слишком задумываясь о будущем. Оно наступило...





В ТОТ МОМЕНТ болгарские чиновники сообщали о сотнях тысяч собственников из России. Ажиотажный спрос спровоцировал болгар больше строить и чаще приезжать в Россию – за клиентами. Отрезвление оказалось невесёлым: продажи «ненужных» квартир буквально за бесценок, трудности с недостроями, убытки.

С тех пор многое поменялось – и на рынке, и в умах его участников. Пожалуй, главный итог последнего пятилетия – разумная стабилизация. Вместе с рынком пришло в порядок и сознание. Мы по-прежнему любим Болгарию. Она по-прежнему в топе, как не имеющая альтернативы по определённым запросам. Самым массовым. И самым добрым.

### Ситуация на рынке

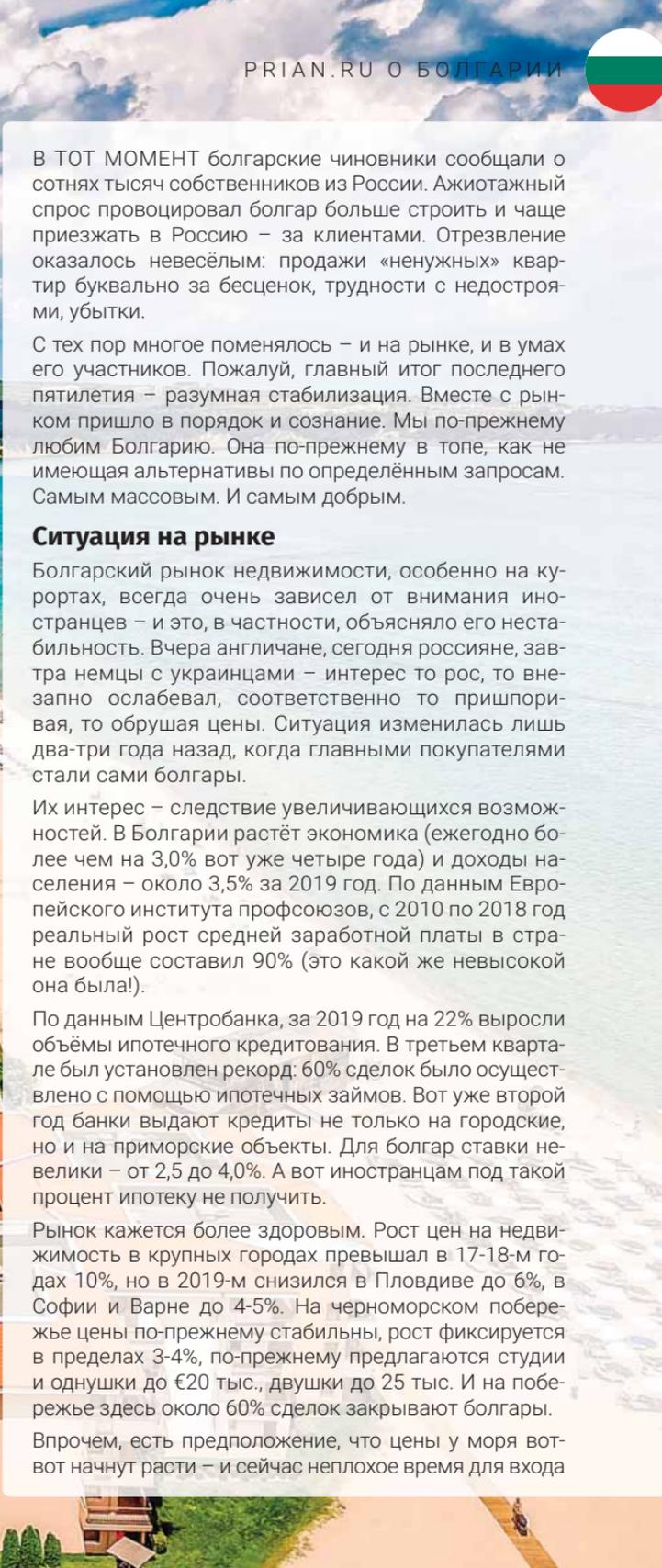
Болгарский рынок недвижимости, особенно на курортах, всегда очень зависел от внимания иностранцев – и это, в частности, объясняло его нестабильность. Вчера англичане, сегодня россияне, завтра немцы с украинцами – интерес то рос, то внезапно ослабевал, соответственно то пришпоривая, то обрушая цены. Ситуация изменилась лишь два-три года назад, когда главными покупателями стали сами болгары.

Их интерес – следствие увеличивающихся возможностей. В Болгарии растёт экономика (ежегодно более чем на 3,0% вот уже четыре года) и доходы населения – около 3,5% за 2019 год. По данным Европейского института профсоюзов, с 2010 по 2018 год реальный рост средней заработной платы в стране вообще составил 90% (это какой же невысокой она была!).

По данным Центробанка, за 2019 год на 22% выросли объёмы ипотечного кредитования. В третьем квартале был установлен рекорд: 60% сделок было осуществлено с помощью ипотечных займов. Вот уже второй год банки выдают кредиты не только на городские, но и на приморские объекты. Для болгар ставки невелики – от 2,5 до 4,0%. А вот иностранцам под такой процент ипотеку не получить.

Рынок кажется более здоровым. Рост цен на недвижимость в крупных городах превышал в 17-18-м годах 10%, но в 2019-м снизился в Пловдиве до 6%, в Софии и Варне до 4-5%. На черноморском побережье цены по-прежнему стабильны, рост фиксируется в пределах 3-4%, по-прежнему предлагаются студии и однушки до €20 тыс., двушки до 25 тыс. И на побережье здесь около 60% сделок закрывают болгары.

Впрочем, есть предположение, что цены у моря вот-вот начнут расти – и сейчас неплохое время для входа





на рынок. Как это было, например, на горнолыжных курортах. Болгарские Банско и Боровец, где ещё три года назад можно было купить студию за €10 тыс. (квадратный метр во вполне сносном комплексе мог стоить €250–300), наконец привлекли покупателей. Число сделок выросло в 2019 году на 3,4%, стоимость квадрата превысила €400.

## Инвестиции

Болгария никогда не была примечательным местом для инвесторов. Невысокая цена большинства объектов при стабильном интересе к черноморским курортам вроде как даёт шанс зарабатывать на аренде. Но... короткий курортный сезон, не востребованность жилья остальную часть года, высокая конкуренция на рынке аренды и неизбежные ежегодные траты на налоги и содержание создают для непрофессионального арендодателя риск «уйти в ноль». Да и доход в 2–3% от объекта стоимостью €25–30 тыс. получается не слишком впечатляющим.

Реально заработать можно в действительно качественном закрытом комплексе на первой-второй линии, где работает действительно профессиональная управляющая компания (её расходы можно оценить в четверть от оборота). При выборе объекта для инвестиций в Болгарии обращать внимание надо именно на качество УК.

Наиболее явная возможность заработать в последние годы – покупка недвижимости на стадии котлована в крупных городах. София, Пловдив, Варна, Бургас – спросом у инвесторов пользуются двухкомнатные квартиры, наиболее востребованные у арендаторов.

Те, кто вложился в успешный проект три-четыре года назад, могут, продав его сейчас, получить до 50% прибыли. Но динамика цен снижается, и в 2020-м на такие доходы рассчитывать трудно. Долгосрочная аренда в качественных новостройках может принести около 5% в год, при сдаче жилья заинтересованному экспату.





## Факты

В течение 15 лет Болгария безоговорочно оставалась самой популярной страной у покупателей недвижимости, говорящих по-русски. Три года назад лидерство захватила Испания, в 2019-м вперёд пробила Турция. Но Болгария по-прежнему в тренде, в топе-3 востребованных направлений для приобретения дома или квартиры за рубежом.

\*\*\*

Для покупки «безземельной» недвижимости – квартир, студий, пентхаусов – нет никаких ограничений, можно оформлять объект в полную собственность. А вот землю иностранец, не являющийся гражданином ни одной из стран ЕС, может приобрести только на юридическое лицо. Для этого понадобится открыть в Болгарии компанию. Соответственно, регистрация фирмы – обязательный шаг для тех, кто мечтает о домике в Болгарии.

\*\*\*

На проведение сделки покупатель потратит около 5–7% сверх цены объекта. Муниципальный налог на переход прав собственности составит 1,5–3,5%, нотариус – а это главный специалист, контролирующий чистоту сделки, – возьмёт около 1%. С риелтором – как договоритесь (стандартная комиссия – 2–5%, но эту сумму могут в разных пропорциях разделить между продавцом и покупателем). Ещё несколько сотен евро уйдёт на регистрацию недвижимости на нового собственника.

\*\*\*

Теоретически в Болгарии можно получить вид на жительство через инвестиции в недвижимость. Но порог входа, установленный законодателем, делает эту программу невостребованной. 600 тыс. левов (около €312 тыс.) – столько надо потратить, чтобы сделка автоматически гарантировала ВНЖ. Как правило, иностранцы, которые хотят переехать в Болгарию, идут другим путём: открывают там бизнес или устраиваются на работу. Для пожилых созданы льготные условия – по сути, достаточно предявить пенсионное удостоверение и положить на счёт в банке несколько тысяч евро, чтобы получить право круглый год жить в Болгарии.

\*\*\*

Мало кто знает, но в Болгарии с 2009 года действует программа «Гражданство за инвестиции». Ключевое условие – вложить 1 млн болгарских левов (около €512 тыс.) в портфель правительственных облигаций. В течение шести месяцев иностранец получает постоянный вид на жительство в Болгарии, а спустя пять лет – гражданство. Путь к паспорту можно сократить до двух лет, если удвоить сумму инвестиций. Болгарское гражданство, в отличие от ВНЖ, даёт возможность без виз ездить в 153 страны мира, а также жить, учиться и работать в любом государстве Евросоюза.



# Германия

ДОБРАЯ, СТАРАЯ, НАДЁЖНАЯ... Сколько разных эпитетов можно найти для Германии! Стабильность, качество жизни, экономика без перегибов и «американских горок» – мечта для рационального инвестора и каждого, кто не уверен в завтрашнем дне. Вот и в 2020 году (если верить экспертам) кризиса не предвидится. То есть напряжение возможно – оно есть и сейчас, но почему-то нет сомнений, что с любым кризисом немцы справятся. На зависть остальной планете.





## Ситуация на рынке

О недвижимости Германии говорят даже если и нервно, то всё равно в позитивном ключе. Хотя экономика страны в 2019 году, по статистике Еврокомиссии, выросла всего на 0,6%, а прогноз на 2020 год – 1,1%, цены на квадратные метры растут стремительно. Символические 2-3% остались в прошлом.

Правда, и тут есть перекосы. Например, по данным Global Property Guide со ссылкой на Eurobase, за 2019 год квартиры по всей Германии подорожали на 11,15%. А согласно отчёту немецкого Центробанка, жильё в 127 крупнейших городах Германии в среднем увеличилось за этот период всего на 6% – даже меньше, чем годом ранее.

Эти цифры подтвердили прогнозы, предсказывавшие перенос активности покупателей именно в регионы, а также рост внимания инвесторов к небольшим городам категорий C и D. Пессимисты не первый год говорят о скором снижении цен в мегаполисах. Оптимисты возражают: цифрам ещё есть куда расти, и, например, средняя стоимость апартаментов в Берлине (€4 990 за кв. м) всё ещё намного ниже, чем в других ведущих европейских столицах.

В целом у девелоперов и агентов строительства оптимистичные: процентные ставки остаются на рекордно низких уровнях, спрос по-прежнему намного превышает предложение, темпы строительства хоть и растут, но умеренно.

Строительные компании не могут справиться с потоком заказов, и в Германии сохраняется острая нехватка жилья. В 2019 году в стране возвели всего 300 тыс. новых квартир, а за первые 11 месяцев 2019 года число соответствующих разрешений фактически осталось неизменным по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (+0,5%), сообщает Destatis.



## Инвестиции



Германия остаётся ведущим инвестиционным направлением не только Европы, но и мира. Даже те, кто предупреждает о возникновении пузыря и соответствующем падении цен, признают, что в среднесрочной, а тем более долгосрочной перспективе альтернативы местной недвижимости нет.

Согласно данным Федерального статистического управления (Destatis), с 2008 по 2018 год стоимость немецкой недвижимости выросла почти на 50%. Динамика увеличилась с 2015 года, и рост распространился на малонаселённые регионы.

Стремительный рост (эксперты Гамбургского института городских, региональных и жилищных исследований (Gewos) в середине 2019 года назвали его «бесконтрольным») беспокоит не только экспертов, но и простых немцев. Позволить себе собственное жильё могут не все, арендные ставки тоже растут, хотя и меньшими темпами, чем цены на жильё, – профессиональная ассоциация

ZIA оценила их годовой рост в 3,5%.

Текущий доход от аренды, особенно в крупных городах, снижается. По данным Eurobase, в Берлине он составляет около 3,0%, во Франкфурте – 3,7%, в Мюнхене – 2,8% годовых. В результате 2019 год ознаменовался успешными попытками властей укротить рынок аренды: в Берлине ставки на съём жилья заморозили, попутно рассчитывая сдержать рост цен. Некоторые города подумывают перенять столичный опыт.

Есть у инвесторов и другие зоны напряжения: магазин, приличный офис или квартиру подбирают сейчас месяцами и даже годами, лакомые предложения до иностранных инвесторов часто не доходят. Всё больше сделок заключается «со своими», до выхода объекта на свободный рынок. Но недвижимость Германии остаётся конкурентоспособным направлением для инвестиций. Правда, не краткосрочных – так как доходность едва ли будет расти.





## Факты

В марте 2020 года в Германии начинает действовать новый пакет законов, облегчающий привлечение квалифицированных иностранных работников со знанием немецкого языка, в том числе из-за пределов ЕС. Теперь нанимателям, прежде чем предлагать позицию иммигранту, не придётся доказывать, что среди местных специалистов или граждан Евросоюза не нашлось подходящего работника. Другая часть закона предусматривает, что такие квалифицированные работники, как повара, металлурги, строители или ИТ-специалисты, могут въехать для поиска работы в Германию и оставаться здесь на протяжении шести месяцев. Правда, при условии, что смогут финансово себя содержать всё это время.

В то время, когда нынешний Гид готовил ся к печати, Берлинский парламент принял закон о заморозке арендных ставок в немецкой столице на пять лет. Берлин стал первой федеральной землёй в стране, которая ввела подобное ограничение. Новый закон замораживает до 2025 года ставки аренды в столице Германии, которые за последние десять лет удвоились. После 2025-го лимиты будут увеличиваться на 1,3% в год в соответствии с инфляцией. По данным Департамента городского развития и жилищного строительства Берлина, этот шаг затронул около 1,5 млн квартир.

Интерес инвесторов к объектам в небольших городах вполне оправдан. Арендные ставки больше всего растут именно в небольших населённых пунктах, названия которых ничего не скажут даже большинству немцев. Немецкая консалтинговая компания F+V в начале 2020 года назвала города, где ставки за год выросли сильнее всего. Это Битигхайм-Биссинген в Баден-Вюртемберге (+13,6%), Ландсбер-ам-Лех в Баварии (+11,4%), Эттлинген в Баден-Вюртемберге (+8,6%).

Высочайший спрос на аренду в Германии приводит к курьёзам. В ноябре в пригороде Берлина почти 1 749 человек одновременно пришли осмотреть двухкомнатную квартиру, которая сдаётся за €550 в месяц. Риелтору пришлось запускать посетителей группами по 20–30 человек.



© Photo: Shutterstock



# Как получить вид на жительство в Германии

## Два проверенных способа



**Герман МОЙЖЕС,**  
управляющий партнёр  
Avers Group Germany GmbH

В Германии нет программ оформления ВНЖ за инвестиции в недвижимость или гособлигации, приходится штудировать немецкие законы. Немногие знают, что у бизнесменов и состоятельных иностранцев есть все шансы получить вид на жительство оперативно, за два – шесть месяцев.

Остаётся понять, соответствуете ли вы критериям и с чего начать. Об этом мы поговорили с Германом Мойжесом, юристом-экономистом, магистром права Свободного университета Берлина, управляющим партнёром Avers Group Germany GmbH.

## Что прячется за буквой закона

Почти в каждой статье о переезде в Германию вы найдёте упоминание федерального закона «О пребывании иностранцев» (Aufenthaltsgesetz). В нём перечислены ситуации, при которых возникает право на оформление вида на жительство.

Основания для постоянного проживания в ФРГ стандартны: обучение, брак, воссоединение с родителями (для несовершеннолетних), трудоустройство, немецкое и еврейское происхождение, а также предпринимательская деятельность. Последним пунктом обычно пользуются иностранцы, которые хотят развивать в Германии свой бизнес.

Но мало кто обращает внимание на параграф № 7, в котором сказано, что и в «других случаях также можно претендовать на ВНЖ». Как трактовать эту формулировку?

Ответ находится в предписании Министерства внутренних дел Германии (Verwaltungsvorschriften zum Aufenthaltsgesetz). Текст документа гласит, что у экономически независимого иностранца, который заинтересован в проживании в Германии, есть все шансы получить ВНЖ. Этой возможностью имеет право воспользоваться и владелец дачи, если он пользуется ей регулярно. Дом может быть даже не собственным, а в долгосрочной аренде. Выдаётся разрешение на пребывание в стране дедушкам с бабушками, которые хотят чаще видеть внуков, но не могут получить ВНЖ через воссоединение с семьёй.

## Итак, два проверенных способа получить ВНЖ в Германии для состоятельных иностранцев

### • ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ (§ 7 AufenthaltsgG)

Главное условие получения ВНЖ – доказать, что у вас достаточно средств. При этом вкладывать их никуда не нужно. Инвестиции в экономику, ведение предпринимательской деятельности или покупка недвижимости – не требуются.

### • ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА (§ 21 AufenthaltsgG)

Здесь главное – защитить бизнес-план, то есть доказать властям, что ваш бизнес будет полезен для Германии. Некоторые консультанты убеждают клиентов, что для получения ВНЖ обязательно нужно нанять на работу пять – десять сотрудников. Но такого требования никогда не было, это лишь рекомендация, которая позволяет бизнес-план не защищать.



## Сравним возможности: ВНЖ в Германии для экономически независимых иностранцев и предпринимателей

Критерии	Экономическая независимость	Открытие бизнеса
Основные требования	Совершеннолетние граждане любой страны мира	Совершеннолетние граждане любой страны мира Образование и опыт должны соответствовать той сфере деятельности, которой будет заниматься инвестор Нужен одобренный и согласованный немецкими властями бизнес-план
Язык	Знание немецкого языка не требуется	Знание немецкого языка будет преимуществом
Капитал <small>(Точные суммы в законе не прописаны, каждый случай индивидуален, в таблице – ориентировочные цифры, исходя из опыта иммиграционных юристов)</small>	От €1 млн (недвижимость, бизнес и т.д.) и регулярный (пассивный) доход от €4-5 тыс. в месяц на семью	От €1 млн на семью
Жильё	Необходимо – недвижимость в собственности или долгосрочной аренде	
Медицинская страховка	Полис частного медицинского страхования	
ВНЖ для родственников	Вместе с инвестором ВНЖ получают супруг(а) и несовершеннолетние дети	
Проживание в Германии	Позволяет проживать в Германии неограниченное время (в течение срока действия разрешения) Требования по минимальному пребыванию – мягкие Безвизовые путешествия по Шенгенской зоне	
Учёба и работа	Дети получают право бесплатного обучения в государственных школах и вузах так же, как граждане Германии, если закончили там школу. Пассивный бизнес – без ограничений; другие сферы предпринимательства или работа по найму требуют дополнительных согласований	Дети получают право бесплатного обучения в государственных школах и вузах так же, как граждане Германии, если закончили там школу. Работа по найму требует дополнительных согласований с властями
ПМЖ	Через пять лет при сдаче экзамена на знание языка	Через три года при условии успешной реализации бизнес-плана или Через пять лет при сдаче экзамена на знание языка
Немецкое гражданство	Через восемь лет проживания на территории ФРГ (через семь лет законного и беспрепятственного обладания ВНЖ вы получите право подавать заявление на гражданство)	

# ВНЖ на основании бизнеса: ПЯТЬ ПОДСКАЗОК

## 1. Не пытайтесь обмануть чиновников

Нередко этот путь навязывают людям, которые на самом деле никаким бизнесом в Германии заниматься не собираются. Они хотят там жить, отдыхать, ездить по ЕС без виз... Но вынуждены выполнять требования, по которым можно претендовать на ВНЖ. В этом случае лучше подобрать другое основание для получения статуса, например «финансовая независимость», которое не обязывает вас содержать ненужную компанию.

Запомните: ВНЖ на основании открытия бизнеса – путь для тех, кто действительно собирается развивать своё дело в Германии. Деятельность компании будет проверяться как на этапе подачи документов, так и при продлении статуса.



## 2. Толковый бизнес-план – ваше всё

Самый важный пункт для предпринимателя-иностранца – защита бизнес-плана. Особенно приветствуются инновационные компании, но это не догма. Мы работали с предпринимателями в сферах строительства, торговли, ресторанного бизнеса. Вам предстоит доказать чиновникам и торгово-промышленной палате, что бизнес перспективен, вы профессионал и у вас есть необходимые знания и опыт для его успешного развития. Рекомендуем на этом этапе заручиться поддержкой консультанта, который имеет опыт защиты бизнес-плана перед немецкими властями.



### **НАСТОЯТЕЛЬНО НЕ СОВЕТУЕМ НЕКОТОРЫЕ СЕРЫЕ СХЕМЫ ОФОРМЛЕНИЯ ВНЖ**

- НЕДОБРОСОВЕСТНЫЕ КОМПАНИИ ОТКРЫТО ОБЕЩАЮТ НАЙТИ ФИКТИВНЫХ РАБОТОДАТЕЛЕЙ, ЧТОБЫ ОФОРМИТЬ РАЗРЕШЕНИЕ НА ПРОЖИВАНИЕ. СОГЛАШАЯСЬ НА ЭТУ СХЕМУ, ВЫ ПОПАДАЕТЕ В ЗАВИСИМОСТЬ ОТ МОШЕННИКОВ.
- СМЕШНО ПОДУМАТЬ, НО ФИКТИВНЫЕ БРАКИ НЕКОТОРЫЕ СЧИТАЮТ РАБОЧЕЙ СХЕМОЙ, ЗАБЫВАЯ О ТОМ, ЧТО ЗАЯВИТЕЛИ НА ВНЖ ИЗ ЭТОЙ КАТЕГОРИИ ПРОВЕРЯЮТСЯ ЧИНОВНИКАМИ С ОСОБОЙ ТЩАТЕЛЬНОСТЬЮ. УДИВИТЕЛЬНО, ЧТО СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ИНОСТРАНЦЫ ДО СИХ ПОР НА ЭТУ АВАНТЮРУ ПОДПИСЫВАЮТСЯ. А ЧТО ПО ФАКТУ? ОНИ ГОДАМИ ЕЗДЯТ К СВОИМ «ЖЁНАМ» ИЛИ «МУЖЬЯМ», ДОКАЗЫВАЯ ВЛАСТЯМ, ЧТО ОНИ ПАРА.



### **Герман МОЙЖЕС,**

управляющий партнёр  
 Avers Group Germany GmbH

### **Могут ли отказать в ВНЖ?**

Конечно, могут. Последствия зависят от причин отказа.

Если причины формальные – недостаточное обоснование или позиция конкретного чиновника (так тоже бывает), особых последствий нет. Можно лучше подготовиться, заново собрать пакет документов. Главное, чтобы у вас действительно были основания на ВНЖ. Случалось, что, когда в Берлине документы не проходили, мы подавали тот же пакет в другом регионе и получали разрешение.

В нашей практике удовлетворяются более 90% заявок. О возможных проблемах оставшихся 10% мы предупреждаем заранее.

Если же причины обоснованные – преднамеренное введение в заблуждение, обман, подлог, умалчивание фактов, то отказ может привести к запрету на въезд в Германию.

фото: Craig Cooper (Unsplash)

### **3. Объём инвестиций определяется бизнес-планом**

Преимущество иммиграции через предпринимательство в том, что заявителю не нужно подтверждать большой личный капитал. Но при переезде с семьёй чиновники всё же обратят внимание на вашу обеспеченность. Желательно, чтобы состояние семьи с детьми оценивалось хотя бы в €100 тыс.

Также в законе нет никаких ограничений по поводу того, сколько средств вы должны инвестировать в развитие компании. Всё определяется бизнес-планом. У нас были случаи оформления документов для иностранцев, которые вообще никаких инвестиций не совершали. Просто регистрировали общество с ограниченной ответственностью (по-немецки GmbH) и внесли 50% уставного капитала (€12,5 тыс.). Но даже эти деньги – не инвестиции, а оборотные средства.

### **4. Нанимать сотрудников необязательно**

Начинающие консультанты попытаются убедить клиентов в том, что главное требование немецких чиновников – это создание рабочих мест на пять – десять человек. Уверяем вас, сотрудники в компании – не обязательное условие, а лишь рекомендация, которая позволяет не защищать бизнес-план перед компетентными органами. Если вы не готовы создать столько рабочих мест, то защитите бизнес-план. Это дешевле.

### **5. Быстрее оформляют ВНЖ в небольших городах**

К примеру, в Берлине защитить бизнес-план для компаний не из сферы информационных технологий крайне сложно. Ведомства по делам иностранцев в Германии перегружены, добраться до нужного чиновника бывает сложно, срок ожидания решения может превышать 12 месяцев. В городах категорий В, С и D процесс идёт быстрее, а чиновники лояльны к предпринимателям практически из любой отрасли. Это связано с тенденцией к урбанизации: небольшие города пустеют, их население стареет, в то время как мегаполисы разрастаются, и конкуренция в бизнес-среде Берлина, Франкфурта или Мюнхена просто умопомрачительная.

# ВНЖ на основании экономической независимости: ПЯТЬ ПОДСКАЗОК

## 1. Реально оцените свои возможности

О том, кто именно может считаться экономически независимым, в постановлении МВД говорится лишь общими словами. Человек должен быть обеспечен (жильё, медицина) до конца среднестатистического возраста. По факту речь идёт о людях, которые действительно могут позволить себе не работать и при этом оплачивать квартиру, машину, медстраховку...

По нашему опыту, ориентироваться стоит на следующие суммы: капитал от €1 млн на семью и регулярный пассивный доход от €4-5 тыс. в месяц на каждого члена семьи. Но каждый случай надо рассматривать индивидуально. Одно дело, если в собственности семьи одна дорогая вилла, которая не сдаётся в аренду и не приносит прибыль. И совсем другое, если это счёт в банке, дивиденды, доходная недвижимость... Словом, при подаче документов важно правильно структурировать активы.

## 2. Недвижимость покупать необязательно

Риелторы порой убеждают клиентов, что покупка дорогой виллы в Германии даст им право получить ВНЖ. Это не так. Недвижимость любой стоимости, по немецким законам, не является основанием для оформления разрешения на проживание. Она может стать лишь косвенным доказательством вашего желания переехать в Германию.

Основание – это наличие достаточного капитала, который вы просто должны подтвердить, но не обязаны куда-то вкладывать, в том числе в недвижимость. Иностранцам, оформляющим ВНЖ по «экономической независимости», нужен будет адрес регистрации в Германии, но это может быть арендованное жильё. Если главная ваша цель – легализация в ФРГ, то сначала получите ВНЖ, а уже потом покупайте недвижимость.

## 3. Источники доходов должны быть очевидны и правдоподобны

Активы семьи оцениваются исходя из стоимости недвижимости, долей в предприятиях, счетов в банках (необязательно немецких) и т. д. Относительно регулярного дохода в законодательстве тоже нет чётких рекомендаций. Это может быть доход от сдачи в аренду имеющейся в собственности недвижимости, вознаграждение за трудовую деятельность как члена наблюдательного совета или совета директоров, дивиденды и т. д. Учитывается и потенциальный доход, который заявитель только может получить от сдачи недвижимости в аренду. Требования к праву собственности – то есть на кого оформлено имущество – гибкие. Главное, чтобы по факту оно было у заявителя.





#### 4. Не бойтесь бюрократии и юридических формальностей

Если вы получаете ВНЖ в Германии с помощью консультанта, то всё, что вам нужно, – это предоставить информацию и копии документов:

- ЛИЧНЫХ (паспорта, свидетельства о рождении и браке);
- ИМУЩЕСТВЕННЫХ (свидетельства о собственности на недвижимость, доли в предприятиях, ценные бумаги, описи ячеек);
- ДОХОДНЫХ (справки о зарплате, поступлениях от аренды недвижимости, банковских вкладов).

Специалист сам приведёт их в нужную форму, переведёт на немецкий, составит правильный пакет для подачи заявки и будет вас сопровождать на собеседовании.

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

#### 5. Думайте о будущем заранее

Если вы хотите в перспективе получить гражданство Германии, начинайте действовать уже сейчас. Получение вида на жительство не обязывает вас в срочном порядке бросать дела на родине и переезжать в Германию. Но в любом случае между получением первой резидентской карточки и правом подать документы на немецкое гражданство должно пройти семь лет. Вы можете оставаться в России, а время будет идти, статусы продлеваться – потом гражданство вы получите быстрее.

Также заранее подумайте о том, хотите ли вы сохранить российский паспорт, получив немецкий. Этот вопрос тоже можно решить, если подготовиться. А вот как именно это сделать – вопрос уже к специалисту.



**Герман МОЙЖЕС,**  
 управляющий партнёр  
 Avers Group Germany GmbH

#### Можно ли с видом на жительство жить в другой стране Евросоюза?

С немецким ВНЖ вам не придётся больше оформлять визы для въезда в шенгенское пространство. Более того, проще будет получить визы в Великобританию, США и другие страны – подавать документы можно в представительствах этих стран в Германии.

Что касается постоянного проживания в другой стране, то формально такое право появится, когда ВНЖ станет бессрочным – он будет распространяться на все страны Евросоюза. Для получения ПМЖ надо пять лет или три года в случае с предпринимателями, успешно воплотившими бизнес-план.

Но реально никто не контролирует, в какой стране проводит большую часть года обладатель немецкого вида на жительство.

ЮРИДИЧЕСКИЕ И КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ  
УСЛУГИ В ГЕРМАНИИ С 2007 ГОДА

# ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО В ГЕРМАНИИ

для состоятельных людей



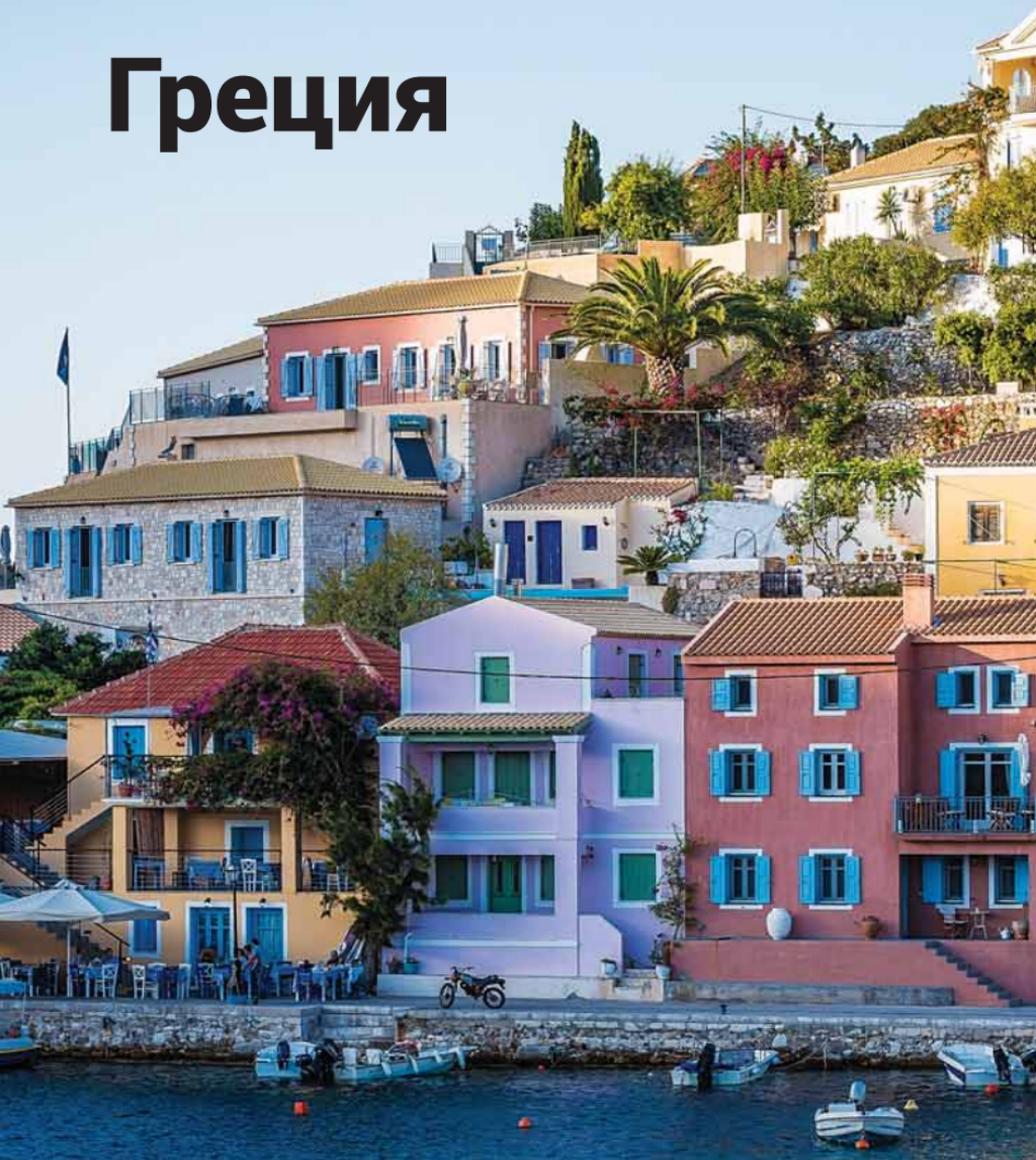
Бесплатная консультация юриста (IMS)

**+49 157 311 36 189**

[www.aversgroup.de](http://www.aversgroup.de)



# Греция



КРАСОТА СПАСЁТ МИР. А ещё его спасёт любовь. Уж какие скверные экономические новости приходили из Греции пять – семь лет назад. Уж сколько ядовитых стрел было выпущено по поводу безработицы, протестов и лени как национальной черты, якобы ставшей причиной и безработицы, и протестов.



НО ВСЕ ЭТИ ГОДЫ для многих Греция оставалась лучшим местом на земле. А сейчас, когда экономический барометр стал приближаться к отметке «ясно», число поклонников Эллады увеличилось многократно.

## Ситуация на рынке

Кризис потрепал всю Южную Европу, но Грецию основательнее всего. Уже давно пошёл в рост рынок недвижимости Испании и Португалии, стабилизировалась ситуация в Италии и на Кипре. А из Эллады всё сообщали: «минус», «минус», «минус». Лишь летом 2018 года греческие власти объявили, что цены в стране перешли к росту – тогда символическому: за весь год одни поднялись только на 1,8%.

2019-й стал годом уже полноценного восстановления. К концу года, по данным Центробанка страны, недвижимость Греции подорожала на 7,2%, причём новые квартиры – построенные после 2015 года – подорожали почти на 9,0%. Индекс ведущего греческого портала Spitogatos показал более скромный, но всё равно приличный рост – около 6,0%.

Все исследователи сходятся в том, что лидерами возрождения стали крупные города, интересные как туристам, так и крупному бизнесу, в первую очередь иностранному. При этом в лучших районах Афин и Салоник годовой рост цен оказался просто фантастическим – более 20%. Впрочем, учитывая низкую базу (за последние десять лет недвижимость Греции подешевела более чем вдвое), растущий интерес к «золотым визам» страны (см. «Факты») и качественное улучшение предложений (см. «Инвестиции»), эта цифра не кажется невероятной.

По данным греческого Центробанка, в 2019 году иностранцы приобрели недвижимость в Греции на €1,45 млрд. Это на 29,4% выше показателя предыдущего года. Русскоязычные покупатели в тренде. Наш интерес к Греции стабилен. Помимо крупных городов, мы интересуемся недвижимостью на Халкидиках, где по-прежнему остаются бюджетные предложения; из островов предпочитаем хорошо известный Крит. В этом смысле европейские покупатели менее консервативны: благодаря им растёт спрос на Кос, Сими, Лефкаду, Закинф.

Прогнозы экспертов на ближайший год-два оптимистичны. Падение цен начала века было столь существенным, что даже рост-2019 можно считать лишь стартовым свистком. Власти страны для активизации спроса энергично и справедливо рекламируют получение ВНЖ и снизили до 3,09%



налог на свежие новостройки (объекты, разрешение на строительство которых было получено после 1 января 2016 года и которые будут построены до 31 декабря 2020 года). Опрос греческого Фонда экономических и промышленных исследований показал, что и сами греки готовы активнее вкладываться жильё на родине: за год число потенциальных покупателей выросло на 165%! Впрочем, греческий рынок не самый предсказуемый.

## Инвестиции

Существенный рост цен и оптимистичные прогнозы (к концу 2019 года цены росли семь кварталов) привлекли в Грецию спекулятивных инвесторов. Даже «средние» 6–10% очень хороший показатель, а жильё в центре Афин и Салоник подорожало ещё сильнее. В значительной степени этот рост связан с успешной программой реновации: греческие власти продолжают распродажу муниципальных объектов, а нуждающиеся в деньгах частные владельцы продают свои многоквартирные дома в самых привлекательных районах. В результате перестройки капитализация объектов растёт, а успешные девелоперы получают 30–40-процентный доход.

Одновременно в стране резко выросли арендные ставки. По данным Spitogatos, в некоторых районах Аттики их рост за три года превысил 30%, в центре Афин, лучших районах Пирея и на Корфу за год составил 20%. Активизировались собственники: как сообщает Центр планирования и экономических исследований Греции, количество объектов недвижимости для краткосрочной аренды в стране в конце 2019 года превысило 200 тыс. Эксперты Aimee Trusler подсчитали: за год число греческих объявлений на Airbnb увеличилось на 24%.

Параллельный рост цен и арендных ставок, а также всплеск интереса к арендному жилью заставляет с осторожностью оценивать возможный доход. Собственники при краткосрочной аренде получают на руки около трети всех поступлений – без учёта расходов на ремонт и обновление жилья. Впрочем, по данным Algean Property, рентабельность в целом по стране пока остаётся на хорошем уровне, а самыми прибыльными для своих владельцев становятся объекты на Миконосе (до 8,2% годовых), Паросе (6,5%) и Санторини (6,3%).

Фото: Ryan Spencer (Unsplash)





## Факты

Условия получения «золотой визы» в Греции по-прежнему просты и понятны. Владение недвижимостью, которая стоит более €250 тыс. без учёта налогов, даёт право на пятилетний вид на жительство. На эту сумму разрешается приобрести несколько объектов, но кредитами пользоваться нельзя. Долевая собственность допустима между супругами; в случае третьих лиц – вклад каждого должен составлять €250 тыс. и более. Основанием для предоставления ВНЖ может стать также десятилетний договор аренды такого объекта. В соответствии с поправками от 2015 года, вместе с собственником заявление на ВНЖ могут подать супруг или супруга, дети до 21 года, а также родители владельцев недвижимости. Важное ограничение: «золотая виза» не даёт права на работу в Греции, что не мешает её обладателю открыть собственный бизнес.

\*\*\*

Иностранцы, чей пассивный доход или сбережения позволяют безбедно жить в Греции, могут запросить ВНЖ на основании финансовой независимости. Первая карточка выдаётся на два года, затем продлевается каждые три года при сохранении оснований. Основание – доказанный стабильный ежемесячный доход от €2 тыс. или счёт в греческом банке на €24 тыс. и более. Если вместе с основным претендентом ВНЖ оформляют члены семьи, то сумма увеличивается: плюс 20% на супруга и 15% на каждого ребёнка. Чтобы получить ВНЖ как экономически независимое лицо, необязательно покупать недвижимость. Доказательством того, что вам есть где жить в Греции, может стать долгосрочный договор аренды. Впрочем, недвижимость в собственности, безусловно, будет рассмотрена как преимущество и увеличит шансы на положительное решение. В этом случае цена объекта не имеет значения.

В отличие от «золотой визы», обладатели этого типа ВНЖ должны проводить в Греции более 183 дней в год. Также им запрещено устраиваться на работу по найму.



# Греческие вопросы и греческие решения

## Греческий ВНЖ

По статистике, вид на жительство является главной целью наших клиентов, поэтому европейцев среди них мало. Мы ориентированы на страны, гражданам которых нужен документ для беспрепятственного передвижения и проживания на территории ЕС.

Наши основные покупатели – китайцы. Также мы работаем с ближневосточными инвесторами – жителями Турции и арабских стран. Активно заходим на индийский, российский и украинский рынки.

V<sup>2</sup> Development помимо непосредственно продажи недвижимости в комплексе предоставляет оформление ВНЖ. По-английски это называется one-stop-shop – схема, при которой клиент с помощью одной компании выбирает объект, приобретает его и получает юридическое сопровождение вплоть до получения ВНЖ.



**Программа ВНЖ в Греции является наиболее выгодной программой в странах Европейского союза.**

Минимальная сумма инвестиций (€250 тыс.) значительно ниже и не требует от инвесторов жить в Греции или даже въезжать в страну ежегодно. Поскольку нет таких обязательств, недвижимость может быть сдана в аренду. Получив вид на жительство в Греции, вы можете пользоваться правом свободного передвижения по всем шенгенским странам в рамках программы «золотой визы».



## О КОМПАНИИ

**V<sup>2</sup> Development** – компания, занимающаяся продажей греческой недвижимости, специализирующаяся в основном на жилых, а по запросу – на коммерческих объектах.

Бизнес-модель компании – реновация и редевелопмент старых зданий. Мы приобретаем дома или квартиры, проводим ремонтные и отделочные работы. Затем обновлённые, готовые к заселению объекты предлагаются инвесторам.

Впрочем, покупать полностью готовый объект необязательно. Наши клиенты иногда выкупают «голые стены» и проводят реновацию самостоятельно, ориентируясь на свои вкусы и финансовые возможности. Можно выбрать и третий вариант – определиться с черновым проектом, просчитать смету со специалистами компании, согласовать работы и доверить их V<sup>2</sup> Development.

Количество объектов, которые можно приобрести, тоже не ограничено. Как правило, инвесторы покупают квартиры «поштучно». Но есть и те, кто вкладывается в этаж и даже в целый дом!

Тем, для кого первостепенна инвестиционная привлекательность приобретаемых объектов, мы предлагаем арендное сопровождение. В структуре V<sup>2</sup> Development работает департамент, который занимается поиском съёмщиков, оплатой коммунальных услуг, ремонтными работами и другими вопросами. Человеку, который купил у нас недвижимость, необязательно находиться в Греции, чтобы следить за своим имуществом.

## Нюансы покупки

В Греции собственниками большинства объектов изначально являются частные лица. Среднестатистическая греческая семья владеет несколькими объектами недвижимости. Связано это с ранее действовавшей программой, по которой местным жителям давалась возможность выкупить небольшие участки земли в частное пользование с последующей передачей их застройщикам. За возможность строить на этой территории строительные фирмы отдавали людям одну или несколько квартир в доме, остальное продавали.

Для самих греков владение недвижимостью – это преимущество. Но это иногда усложняет процесс купли-продажи. Например, после внесения задатка за квартиру обнаруживаются «сюрпризы» – старые коммунальные долги, невыплаченная ипотека... Закрывать такую сделку невозможно.

При покупке у компании-собственника подобные ситуации совершенно исключены. Компания, прежде чем приобрести объект, полностью проверяет его. Инвестор приобретает безусловно «чистую» квартиру. Это позволяет провести сделку быстро, что особенно важно для Греции – страны, где многие бюрократические процессы затянуты.

# Афины

ОСНОВНОЙ ФОКУС V<sup>2</sup> Development – рынок недвижимости Афин. Греческая столица – особое, непохожее на другие районы страны место.

Город всегда был любим туристами, а за последние два-три года их интерес значительно вырос. Произошёл бум краткосрочной аренды на Airbnb, но главное – заметно вырос спрос на долгосрочную аренду. Снять квартиру на длительный период трудно даже местным, не говоря уже об иностранцах, которые приезжают по работе или на учёбу. Предложений не хватает, и это становится проблемой для Афин... И, соответственно, возможностью для владельцев квартир – объявления о сдаче в долгосрочную аренду сейчас уходят так быстро, как никогда.

## Районы Афин, фешенебельные и пугающие

Вопрос об инвестиционной привлекательности районов Афин сложный. Далеко не все центральные районы пользуются большой популярностью. Хотя обычно, по крайней мере в европейских столицах, именно центр является самым фешенебельным и дорогим. Но в Афинах всё иначе: люди чаще выбирают приморские локации, особенно юго-восточную часть города – такие районы, как Палио-Фалиро, Алимос, Илиуполи.

Самым престижным районом на данный момент считается Глифада: совсем рядом пляжи, развита инфраструктура, много торговых комплексов. Не менее интересен район Эл-линико, в котором располагается старый аэропорт, не действующий уже многие годы. Сейчас территорию выкупили иностранные инвесторы, которые планируют возвести здесь новый центр с жилыми домами, отелями, парками и казино.





### **Ксения ЛОПАТАНОВА,**

менеджер по продажам  
V2 Development  
по РФ и странам СНГ

КОГДА-ТО здесь был международный аэропорт – воздушные ворота Греции. Но после постройки нового аэропорта Элефтерис Венезелос старый пришёл в запустение. А место прекрасное: побережье Афинского (Саронического) залива, всего 11 км от центра столицы и Акрополя. Конечно, оно не должно было пропадать зря. И теперь здесь планируется строительство будущего туристического центра города – Афины в миниатюре! Деловые здания, роскошные резиденции и отели, утопающие в зелени. Здесь разместится крупнейший прибрежный парк в Европе, который, говорят, сможет конкурировать с Гайд-парком в Лондоне и Центральным парком в Нью-Йорке. В Эллиниконе проектируется международная пристань для яхт, новые пляжи, несколько развлекательных центров и казино. Проект масштабный – примерно на €8 млрд, его реализация изменит целый район! В ожидании этого владельцы местной недвижимости поднимают цены на квартиры.

По соседству с перспективными районами в Афинах есть и те, куда лучше не заходить, особенно в тёмное время суток. Это, например, центральные Омония и Экзархия с разношерстной публикой. Впрочем, есть и хорошие новости: в «изуродованной вандалами» Экзархии сейчас действует государственная программа по благоустройству. Районы очищают от безвкусных граффити, отсюда выселяют сомнительных граждан, не имеющих никаких оснований на проживание здесь. Появляются новое освещение, лавочки-скамейки, облагораживаются скверы, высаживаются деревья. Есть надежда на то, что район заживёт новой жизнью.

Стоит упомянуть район Кипсели – он тоже находится в центре Афин. Его активная застройка началась в 30-е годы и впитала в себя модные в то время стили: Баухаус, модерн, ар-деко. В 60-е годы это был престижный район, известный бурной ночной жизнью. Многочисленные театры и кино, кафе, рестораны, бары и клубы привлекали публику. Он и сейчас хорош своими парками, торговыми и пешеходными улицами, но в 80-е состав жителей поменялся, сейчас там дешёвое жильё, заселённое иммигрантами. Теперь бок о бок с выходцами из Азии и Африки живут актёры, служащие в местных театрах, а туристы дегустируют греческую кухню в бесконечных кафе и кондитерских.



...Советовать какой-то конкретный район сложно. Если покупатель ищет квартиру для личного пользования, а особенно для постоянного проживания, то, конечно, правильнее выбирать объекты в благополучных районах. Если инвестор заинтересован в более низких ценах и готов ждать, то стоит рассмотреть ещё не развитые, но перспективные локации.

Помимо цены, необходимо обращать внимание и на другие аспекты. Когда вы планируете жить в квартире? Если только летом – лучше рассматривать юг Афин. Хотите сдавать объект в долгосрочную аренду? Подумайте о приобретении жилья вблизи университетов – там наблюдается нехватка арендного жилья.

## Доходность

Гарантировать какую-то определённую доходность невозможно. Итоговая цифра зависит от многих факторов. Например, от налогов. Из-за проблем, связанных с краткосрочной арендой, планируются изменения в законодательстве. И, учитывая грядущие поправки, сложно предсказать доходность.

Долгосрочная аренда, как правило, менее выгодна, но позволяет рассчитывать на прибыль в 3-4% ежегодно. Итоговая цифра может меняться в зависимости от востребованности района.



## Пять факторов, которые влияют на инвестиционную привлекательность отдельно взятого объекта

### 1. ЭТАЖНОСТЬ

В Греции есть понятие «нулевой этаж», по-гречески «исогио», обычно он отдан под коммерческие нужды или парковку.

Поэтому съёмщики могут снимать жильё начиная со второго (в Греции он считается первым). В самом низу жить готовы немногие. Очень ценится вид на море, поэтому в некоторых районах чем выше этаж, тем лучше.



### 2. НАЛИЧИЕ ПАРКОВКИ

В Греции есть дома без парковочных мест, это расценивается как минус.



### 3. БЛИЗОСТЬ К ОСТАНОВКАМ

общественного транспорта.

В зависимости от последней цифры номера автомобилям соответственно в чётные или нечётные даты вообще запрещён въезд в центр города. Поэтому даже для арендаторов, у которых есть машина, важно жить недалеко от трамвайной линии или станции метро.

Впрочем, если вы житель центра Афин, у вас будет право беспрепятственного въезда в любой день.



### 4. БЛИЗОСТЬ СУПЕРМАРКЕТОВ

### 5. ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ С ДЕТЬМИ –

наличие рядом школы.



**Ваггелис КТЕНИАДИС,**  
президент компании V<sup>2</sup> Development

## О недвижимости в Греции

Уверен, сейчас самое время для развития греческой недвижимости, которая пережила чёрные годы кризиса. Существует политическая стабильность, и новое правительство придаёт большое значение инвестициям. Конечно, самое лучшее время для входа на рынок было в июле 2015 года, когда цены на недвижимость достигли самой низкой точки.

Отрасль в условиях кризиса потеряла в среднем 28–30% своей стоимости. На мой взгляд, сейчас нам удалось отыграть примерно 10%, но мы догоним и перегоним докризисный уровень. Афины и Греция в целом станут глобальным направлением недвижимости.

## О привлечении иностранцев

95% наших клиентов – иностранные инвесторы, заинтересованные в постоянном виде на жительство в Греции. Работать по программе «золотой визы» мы начали в 2013 году. В разгар глубокого кризиса программа была единственным выходом для привлечения иностранных клиентов, поскольку спрос в Греции отсутствовал.

## Об инвестициях

Именно возможности, предлагаемые рынком жилой недвижимости, заставляют иностранцев стремиться обосноваться здесь и вызывают интерес со стороны рынков по всему миру. Это характерно для стран, которые претерпели глубокие экономические изменения и находятся в процессе восстановления. Во всех странах, переживших кризис, бывают моменты, когда возникают значительные возможности. Честно говоря, я не вижу никакой другой европейской страны, отмечающей больший спрос, чем Греция.

## О риске пузыря

Сектор недвижимости является чем-то осязаемым, в отличие от государственных облигаций или акций. Это демонстрирует потенциал экономики. По сути, это самый безопасный элемент для определения направления рынка. Я бы не сказал, что в греческой недвижимости был пузырь. Период до кризиса, 2000–2008 годы, был временем экономического процветания, и дела шли в гору. Сейчас полезно обратить внимание на заявления о замораживании НДС по недвижимости на три года и на демографический фактор. Не будем забывать, что в Греции ежегодно умирает на 48 тыс. человек больше, чем рождается. На практике это означает, что ежегодно по всей стране выходит на рынок от 20 тыс. до 25 тыс. объектов недвижимости. Мы должны каким-то образом обеспечить покрытие этого избытка недвижимости через иностранных инвесторов.

### Контакты V<sup>2</sup> Development

Тел.: +30 695 2380385; +30 210 9617181, сайт: [www.v2squared2.com](http://www.v2squared2.com)

# Страна для всех. Возможности для каждого

НЕСМОТЯ на относительно скромные размеры, Греция не просто разнообразна – в разнообразии ей мало равных в Европе. Этот факт применим и к рынку недвижимости. Разные объекты – разные регионы – разные цели покупателей. Мы переплели возможности Эллады в одном материале.

## Афины

Столица Греции. Крупнейший город, туристический, деловой, промышленный и финансовый центр страны.

Акрополь, Агора, храм Зевса... Десятки миллионов людей ежегодно устремляются в Грецию, чтобы увидеть своими глазами то, о чём раньше только читали. Их путь начинается именно здесь, в Афинах. Главный город страны поражает разнообразием архитектурных стилей, увлекает колоритом торговых улочек, смешением времен и настроений. А за туристической суетой скрываются другие Афины, в которых совершаются торговые сделки, спешат по делам чиновники... Столица – поистине сердце страны.

### Возможность – **ИНВЕСТИЦИИ В РЕНОВАЦИЮ ИЛИ ГОТОВОЕ ЖИЛЬЁ**

Покупка греческой недвижимости открывает возможности для инвестиций: экономика страны активно растёт после тяжелейшего кризиса, длившегося более десяти лет. Растут и цены, хотя они всё ещё существенно отстают от пиковых показателей начала века.

Тренд трёх последних лет – реновация объектов, и в этом греческая сто-



### **Михаил ФЕРДИНАНД,**

менеджер по продажам

ЦЕНЫ на недвижимость на Афинской Ривьере за последние три года выросли примерно на 30%. Оптимистичный прогноз: по мере строительства через два-три года в новых элитных ЖК стоимость квадратного метра достигнет €10–12 тыс. при цене на сегодняшний день €4–6 тыс.



## КВАРТИРА В АФИНАХ

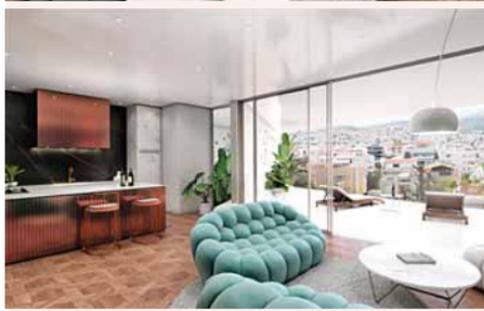
Цена: €550 тыс.\*  
 Площадь: 78 кв. м  
 Количество комнат: 2  
 Расстояние до моря: 350 м  
 Год постройки: 2021



лица самый перспективный регион. Жильё здесь интересно как самим грекам, так и приедем, как «недельным туристам», так и «многолетним экспатам». Переводя в жилищный фонд бывший офисный центр или просто реновируя многоквартирный дом, можно добиться двойного эффекта: увеличить капитализацию и захватить рост цен.

Крупные инвесторы покупают здания в лучших локациях, создают арендный бизнес, а затем перепродают его по частям тем, кто заинтересован в получении ВНЖ и стабильном пассивном доходе. Это отлаженный бизнес, наиболее успешно работающий именно в крупных городах – Афинах, Салониках, где к тому же цены восстанавливаются динамичнее.

Греческий портал о недвижимости Spitogatos, публикующий индекс цен во всех регионах страны, заявил о росте в самом центре Афин в 2019 году на 27,8% (в целом по городу он составил около 10,0%). Возможно, цифра слишком мощная, но бесспорно, что, пройдя низшую точку в 2014 году, цены радуют собственников.



# Крит

Самый большой остров Греции, пятый по величине в Средиземном море.



Место в буквальном смысле легендарное – здесь происходили события, описанные в мифах Древней Греции. О тех временах и сегодня напоминает Кносский дворец, руины Феста и другие памятники истории. Позднейшие эпохи также оставили в местной архитектуре неповторимый след. А сегодня остров стал Меккой не только для туристов, но и для любителей поистине роскошного отдыха.

## Возможность – **ЭЛИТНАЯ ВИЛЛА**

В Греции много не очень дорогой недвижимости. Но визитной карточкой страны, возможно, правильнее считать не аккуратные белые домики с синими крышами, а умопомрачительные дома, фешенебельные виллы неповторимого дизайнера с собственными бассейнами, террасами, зонами отдыха.

И, конечно, видом. Если хотите, чтобы из ваших окон открывалась божественная панорама бескрайнего моря или скал, вам в Грецию...

Первая линия без всяких компромиссов, персональное решение неподалёку от цивилизации. Да, такое возможно не только в Элладе, но именно здесь есть из чего выбирать.

Крит, конечно, тоже не единственное место в стране, где можно найти неповторимое предложение. На островах средний чек сделки выше, чем на материке, элитные виллы активно покупают на Эвбее, Миконосе, Корфу. Крупнейший же остров мы выделяем потому, что он – с большим отрывом – самый известный, а потому самый популярный у покупателей. Великолепный климат и понятное, приятное уединение создают ту уникальную среду, в которой состоятельные люди чувствуют себя лучше всего.



## **Константин ПАРАСКЕВОПУЛОС,**

коммерческий директор

ПРЕДЛОЖЕНИЯ на островах всегда дороже континентальных. Недвижимость Крита в этом смысле самый показательный пример. К тому же Крит ещё и самый известный остров.

## ВИЛЛА НА КРИТЕ

Цена: €650 тыс.\*  
Площадь: 204 кв. м  
Площадь участка: 80 кв. м  
Количество этажей: 3  
Количество комнат: 6  
Расстояние до моря: 10 м  
Год постройки: 2012



# Халкидики

Полуостров в форме трезубца, вдающийся в Эгейское море.

«Зубцы» – это три знаменитых малых полуострова: Кассандра, Ситония и Афон. Живописные районы, утопающие в зелени, – и, пожалуй, самый массовый греческий курорт. Золотые пляжи располагают к спокойному семейному отдыху, а любителей риска ждут кого сёрфинг, кого казино. Здесь же находится одна из главных православных святынь – Афон, Святая гора с её 20 монастырями.

## Возможность – НЕДОРОГОЕ КУРОРТНОЕ ЖИЛЬЁ

На Халкидики просто добраться круглый год, и, хотя здесь тоже есть вымирающие зимой деревни, найти оживлённые посёлки с круглогодичной инфраструктурой нетрудно. А главное для покупателей недвижимости – объекты здесь в массе своей очень просели в цене, и сейчас по-прежнему продаётся привлекательное жильё для бюджетного семейного отдыха.

Разнообразие цен отличает все регионы Греции, но на полуострове оно наиболее заметно. На самом популярном «пальце» Халкидиков – Кассандре – буквально в пяти-семи минутах ходьбы до моря продаются десятки квартир дешевле 100 и даже 70 тысяч евро. Жильё на Ситонии дороже, но зато и новее. После кризиса здесь появились даже новостройки. На Афоне, кстати, тоже есть интересные предложения – разумеемся, на территории до Уранополиса, за которым проходит черта, отделяющая земное от возвышенного.



### Демокрит ТЕРСЕНОВ,

генеральный директор

БУРНО развившиеся в последнее десятилетие интернет-технологии будто специально помогают Греции. Я имею в виду системы поиска и бронирования – недвижимости, авиабилетов, автомобилей. В нашем случае это огромный плюс для всего рынка: поиск клиентов – арендаторов – стал намного проще и эффективнее.

## КВАРТИРА НА СИТОНИИ

Цена: €100 тыс.\*  
Площадь: 41 кв. м  
Площадь участка: 83 кв. м  
Количество комнат: 2  
Расстояние до моря: 600 м  
Год постройки: 2020



что эквивалентно \*7,36 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 06.03.2020

## Острова

Всего в Греции более 1 400 островов, только на 78 из них проживает более 100 человек.

Бесчисленные пятнышки, разбросанные по полдюжине морей. Названия некоторых островов известны всем, подавляющее большинство имён не скажут ничего даже тому, кто считает себя знатоком Греции. Проверьте себя, какие из десяти крупнейших островов страны у вас на слуху: Крит, Эвбея, Лесбос, Родос, Хиос, Кефалония, Корфу, Лемнос, Самос, Наксос...

### Возможность – **ОБЪЕКТ ИЛИ ОБЪЕКТЫ ПОД ВНЖ**

Недвижимость на островах чаще покупают для себя. Точнее, для летнего отдыха. Оно и понятно: прямые рейсы на многие острова есть только в сезон, инфраструктура тоже рассчитана на тёплое время года. Да и арендные перспективы интереснее у городской недвижимости с её меньшей зависимостью от температуры за окном. Но покупка на островах преследует и иную цель...

Покупка недвижимости (одного или нескольких объектов) – это короткий путь к получению вида на жительство. Греция предлагает сегодня самую простую схему в странах ЕС, и местная программа стала самой популярной среди европейских.

К концу 2019 года «золотую визу» Греции получил 6 681 заявитель (вместе с членами семей – почти 20 тыс. человек), причём более четверти из этого числа заявителей стали обладателями карточек в 2019 году. Россияне – третьи по числу полученных ВНЖ. С января 2019-го по февраль 2020 года вид на жительство в Греции получили 1 005 граждан России, в том числе 382 основных заявителя.



### **Ольга КОСТИЦА,**

руководитель агентского отдела

ЕСЛИ вы не планируете постоянно проживать в Греции, то даже под программу ВНЖ лучше приобретать инвестиционную недвижимость. Это может быть как один объект, так и пул из нескольких квартир общей стоимостью от €250 тыс.

#### **КОНТАКТЫ**

Тел. 8 800 100 4606

E-mail: [info@grekodom.ru](mailto:info@grekodom.ru)

Сайт: [www.grekodom.ru](http://www.grekodom.ru)



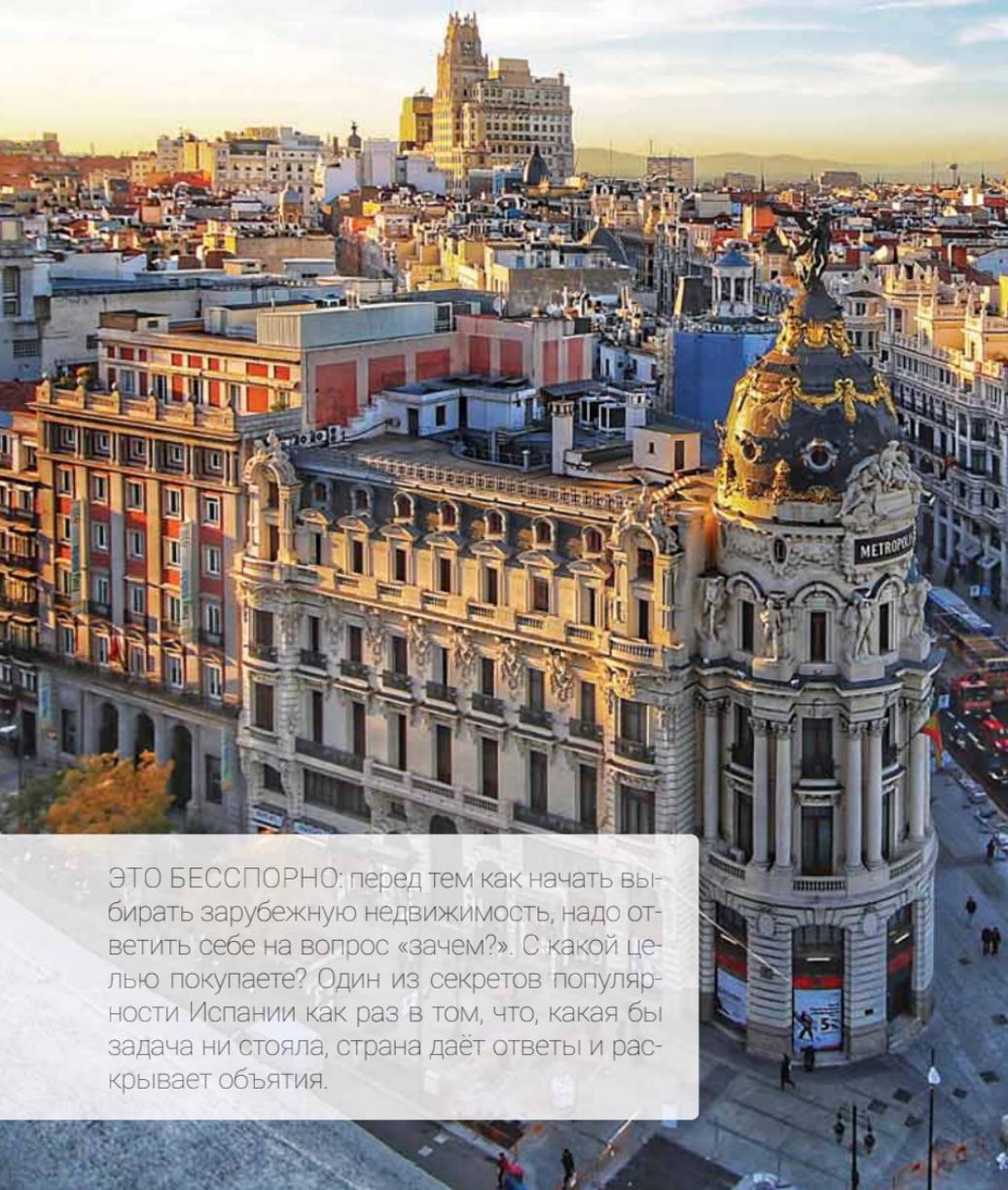
## ТАУНХАУС НА ОСТРОВЕ МИКОНОС

Цена: €550 тыс.\*  
Площадь: 120 кв. м  
Площадь участка: 700 кв. м  
Количество этажей: 2  
Количество комнат: 4  
Расстояние до моря: 150 м  
Год постройки: 2016





# Испания



ЭТО БЕССПОРНО: перед тем как начать выбирать зарубежную недвижимость, надо ответить себе на вопрос «зачем?». С какой целью покупаете? Один из секретов популярности Испании как раз в том, что, какая бы задача ни стояла, страна даёт ответы и раскрывает объятия.



ОТДЫХАТЬ – ну разумеется, к нам. Зарабатывать – тоже. Переехать насовсем – пожалуйста, уйма вариантов. Учиться – сколько угодно. В лучшем смысле слова цивилизованная страна. С дивным климатом и вполне себе деловой репутацией. Кто-то приезжает сюда за спокойной пенсией, кто-то за беспокойной молодостью. Шансы найти то, что нужно, – почти сто процентные. А ещё здесь красиво, душевно, радостно – сами знаете.

## Ситуация на рынке

О кризисе 2008–2012 годов в Испании не забыли, но сейчас он кажется всё-таки историей из прошлого. Ситуация стабильна: с 2013 года цены на недвижимость в стране растут, отражая позитивные показатели экономики в целом. Испания уже три года один из лидеров ЕС по росту ВВП – правда, по данным ЦБ страны, в 2019 году рост этот лишь ненамного превысил 2,0%, безработица снижается, хотя по числу незанятых страна остаётся в Европе второй с конца – после Греции.

Тот, кто вложился в здешние квадратные метры в 2012–13 годах, скорее всего, не прогадал: цены в самых популярных локациях выросли чуть ли не в полтора раза. Правда, в 2019-м динамика была скромной – около 4%. Самые лучшие показатели в Мадриде (около 7% за 2019 год), новостройки в среднем по стране подорожали на 4,5%. Аналитики всех мастей уверены, что и в 2020 году рост цен продолжится. По самой оптимистичной оценке от Moody's, он составит в 2020 году аж 5,5%.

Ипотечные кредиты выдаются, но уже не так бездумно, как 12–15 лет назад. Получить можно 50%, реже 70% от стоимости жилья под 2,5–3,5%. То есть к возможному кризису рынок готов куда лучше.

За исключением областей на северо-западе страны иностранцы покупают везде. Несмотря на слухи об отделении Каталонии и уличные волнения в мятежном регионе, мы по-прежнему любим Барселону и Каталонию. Стабилен интерес к Мадриду, островам и побережью Коста-дель-Соль.

Но наибольшим спросом пользуется побережье Коста-Бланка с его бюджетными предложениями в окрестностях Торревьехи. Квартиру в многоквартирном доме, построенном 20–30 лет назад, или бунгало в километре от берега здесь по-прежнему можно купить за €70–80 тыс. В середине 2019-го, по данным Испанской ассоциации земельных регистраторов, почти 42% сделок в провинции Аликанте совершают иностранцы.

А вообще статистика Prian.ru подтверждает испанское лидерство – 2019 год Испания закончила на первом месте в рейтинге стран, недвижимостью в которых интересуются русскоязычные покупатели.



## Инвестиции

Рост цен на испанскую недвижимость сделал интересными вложения в строящееся жильё. Особенно в крупных городах и на курортах. На той же Коста-Бланке возводятся гигантские кварталы таунхаусов и вилл, и они не пустуют, распродают на стадии котлована, дорожая по ходу строительства и в первый год эксплуатации на 30–50%.

Доход от аренды – тоже вполне реальная возможность, тем более что спрос есть. Даже на курортах, с их сезонностью, зарабатывать можно круглый год, разумеется соизмеряя аппетиты с реальностью. В Испании стабильно приезжают «на зимовку» состоятельные пенсионеры из Северной Европы, они будут рады разумным предложениям.

Как подсчитал Национальный статистический институт, стоимость аренды в стране выросла за десять лет с 2009 года на 50%. Сейчас 17% домов и квартир сдаются, и этот показатель с 2008 года увеличился на треть. С другой стороны, средняя доходность от сдачи в аренду невелика – менее 4,0%, в то время как ещё три-четыре года назад она составляла 4,6% (данные Idealista со ссылкой на ЦБ Испании).

Рост стоимости аренды беспокоит власти страны. Государство в лице Министерства развития и общественных работ планирует создать в 2020 году индекс арендных ставок, чтобы контролировать цены на съёмное жильё в регионах.

Ещё один риск: Испания находится в авангарде борьбы с нелегальной сдачей жилья в аренду и популярнейшими агрегаторами, предоставляющими эту услугу. Покупая квартиру или дом с инвестиционной целью, обязательно поинтересуйтесь, есть ли у объекта туристическая лицензия, легализующая сдачу. Если нет – во многих регионах (той же Барселоне) получить её затруднительно.

фото: Fernando Cortizo (Unsplash)



фото: Enes F. (Unsplash)



## Факты

Кризис – главный виновник популярности Испании среди иностранцев. Когда цены на недвижимость упали, спрос со стороны покупателей, говорящих по-русски, начал расти. И вот уже три года страна лидирует в рейтинге востребованных направлений. С 2013-го жильё существенно подорожало, но до пиковых показателей ещё не добралось. Возможно, в 2020-м нам дают последний шанс купить квартиру и выиграть на естественном росте рынка...

\*\*\*

Иностранцев в Испании много: местными квадратными метрами интересуются далеко не только россияне, но и британцы, французы, немцы, китайцы... По статистике, из каждых восьми покупателей один приехал из-за рубежа. И рынок открыт. Здесь разрешается приобрести в полную собственность апартаменты на первичном и вторичном рынке, виллы с землёй, незастроенные участки, любые виды коммерческой недвижимости.

\*\*\*

При изучении вариантов не забывайте о дополнительных расходах, которые здесь могут превышать 20% от стоимости имущества. Налог на покупку варьируется от 6,6 до 10,0% в зависимости от региона и типа недвижимости (в случае с незастроенными участками и коммерческими объектами НДС составляет 21%). Это лишь ключевые, самые крупные статьи расходов. Кроме них вас ждут гербовый сбор, плата за внесение записей в реестр собственников, нотариальные расходы, гонорар риелтора и юриста. Всего около 2–5% от цены объекта. Если будете брать кредит, дополнительные траты во время сделки выйдут ещё на пару процентов за счёт банковских сборов.

\*\*\*

Пожалуй, самая известная программа «золотой визы» действует именно здесь. С 2013 года любой иностранец, вложивший в недвижимость Испании от €500 тыс. (а также его супруг или супруга, родители, дети – даже совершеннолетние, но не состоящие в браке), имеет право на ВНЖ. Этот документ не только даёт возможность жить и работать в Испании, но и позволяет путешествовать по Евросоюзу без утомительного оформления виз. Несмотря на солидную сумму инвестиций, этой возможностью уже воспользовались по меньшей мере 600 семей из России.

\*\*\*

Немногие знают, что в Испании есть ещё одна возможность быстро оформить ВНЖ, не вкладывая полмиллиона в недвижимость. Называется этот вид резидентства «Для финансово независимых лиц». Он подойдёт людям, которые действительно могут себе позволить жить в Испании не работая. Ключевое требование – подтвердить легальный месячный доход не менее €2 136 на главного заявителя и €536 на каждого члена семьи. Принимают справки о зарплате, квитанции, подтверждающие доход от сдачи недвижимости в аренду, выписки о доходе от акций или банковских вкладов и другие документы.



PRIAN.RU ОБ ИТАЛИИ

# Италия

ФАНТАСТИЧЕСКАЯ В СВОЕЙ КРАСОТЕ и разнообразии, безальтернативно любимая туристами, пёстрая, шумная и романтическая, для покупателей недвижимости Италия – страна противоречивая. Понятно, что если хочешь купить именно в Тоскане, Ломбардии или на Сицилии, то никакие альтернативы тебя не устроят. С другой стороны, покупка «для себя любимого» в 2020 году не так уж популярна. Нужна ещё какая-то основная цель. А Италия – она сама по себе. Ни под кого не подстраивается, роскошных условий не предлагает, особо позитивной динамики не показывает. Вечные ценности вечной страны. Вечные достоинства. Вечные преимущества.





## Ситуация на рынке

Если под стабильностью понимать неизменность цен, то именно Италию можно назвать самой стабильной – во всяком случае, если мы говорим о недвижимости. Правда, это не тот случай, когда показатели радуют. Итог 2018 года – символическое падение цен (около 1,0%); в первой половине 2019-го, по данным Istat, они упали ещё на 0,4%, а затем начался незначительный рост. Даже в крупных городах он не превысил 1,0%. Символично, а точнее логично, что показатели ВВП страны тоже барахтаются возле динамического нуля.

Впрочем, это тот случай, когда средние цифры совсем не показательны. Вниз цены опускают старые постройки в не пользующихся особым спросом бедных регионах страны. Именно небольшие итальянские городки два-три раза в месяц будоражат эмоциональную аудиторию мировых СМИ новостями типа «В старинной деревне продаются дома за 1 евро». За броским заголовком скрывается необходимость дополнительных вложений: ремонта с привлечением местных строителей, использования специальных материалов, ежегодного содержания.

На противоположном полюсе несравненная итальянская элита. Недвижимость на озёрах Ломбардии, в Тоскане, престижных районах островов, Рима и особенно Милане несильно, но дорожает, а главное – востребована. Кстати, Милан по итогам 2019 года стал самым дорогим городом страны: средняя стоимость квадратного метра здесь €3 150 – в Риме €2 950.

Собственно, из стран, входящих в топ-10 у покупателей недвижимости из России, именно в Италии максимальный средний чек сделки.



## Инвестиции

Итальянская недвижимость последнее десятилетие хорошо сохраняет сбережения, но практически их не увеличивает. Содержание собственности в стране не дешёвое – согласно данным исследования Sgia, расходы на газ и электричество в стране выше, чем в других странах ЕС. Арендные ставки растут, но небыстро – в среднем на 1–3% в год.

Впрочем, по мнению аналитиков JLL, инвестиционные перспективы у престижных регионов Италии весьма неплохи. Так, в Милане в первой половине 2019 года 30% сделок заключили частные лица, которые планируют сдавать купленные апартаменты в аренду. А портал The Local отметил ещё более выразительную тенденцию на озере Комо: там 70% клиентов приобретают недвижимость с инвестиционной целью, рассчитывая на рентабельность более 5% в год.

фото: Dennis Van Den Worm (Unsplash)



## Факты

Самая понятная и популярная возможность у переезжающих в Италию – получение *residenza elettiva*, документа, дающего состоятельным людям право постоянного проживания в стране. Для его получения нужно подтвердить годовой доход в €31 тыс. в год на основного претендента, 20% от этой суммы на супругу или супруга, по 5% прибавляется на каждого из детей. Власти Италии принимают в расчёт доходы от бизнеса, аренды недвижимости, пенсию и любые другие пассивные доходы. Минимальная стоимость недвижимости, которой должен владеть заявитель, в законе не прописана. *Residenza elettiva* не даёт права на работу и ведение предпринимательской деятельности на территории Италии, зато позволяет жить там круглый год и тратить заработанные на родине средства.

\*\*\*

Отчасти спрос на арендное жильё в Италии растёт не от хорошей жизни. Хотя итальянцы не очень любят арендовать, предпочитая покупать, только 6% собственников в стране моложе 35 лет. Молодёжи просто не на что приобрести себе жильё. При этом владельцы почти всей жилой недвижимости в стране (32 млн единиц из почти 35 млн) – физические лица.

\*\*\*

В отличие от большинства стран Европы, в Италии законы разрешают сертифицированному риелтору брать вознаграждение и с продавца, и с покупателя. Размер комиссии закон не регламентирует, на практике сложились ставки 3–5% + НДС. Комиссионное вознаграждение выплачивается от первоначальной суммы – до торга, чтобы агентство было заинтересовано снижать стоимость.

\*\*\*

Итальянская газета *Il Sole 24 Ore* опубликовала список лучших итальянских городов: эксперты изучили 90 факторов, по которым можно оценить качество жизни за последние 37 лет. В топ-5 вошли Милан, Больцано, Тренто, Аоста и Триест. Как пишет *Idealista*, Больцано оказался лучшим в категории «Демография и общество», Тренто возглавил рейтинг в категории «Окружающая среда и услуги», Аоста победила в категории «Богатство и потребление».



# Кипр



УДИВИТЕЛЬНО! Весь 2019 год крохотный Кипр, а точнее, его недвижимость упоминалась в СМИ едва ли не чаще рынков других стран. Так бывает, когда экономика переплетается с политикой и обе агрессивно влияют на жизнь людей с возможностями. Перипетии с программой гражданства затмили все прочие достоинства тёплого кусочка земли между Европой, Азией и Африкой.





## Ситуация на рынке

2019 год для рынка недвижимости Кипра оказался абсолютно нетипичным. В начале года власти пообещали реформировать популярную программу «Гражданство за инвестиции». Два самых громких нововведения – появление обязательного и безвозвратного платежа в размере €150 тыс. и увеличение сроков сохранения инвестиций с трёх до пяти лет.

Вспоминать минувший год будут долго, а вот ориентироваться на него не стоит уже сейчас. Резкий всплеск интереса со стороны состоятельных клиентов, напуганных анонсированными изменениями в программу гражданства, привёл в середине года к росту цен – на 4,3% в годовом исчислении (сведения Статистической службы Кипра). Число продаж, по данным PwC, выросло на 25%, сумма их достигла €2,5 млрд.

Во второй половине года начался неизбежный спад – в третьем квартале 2019-го, как сообщает Кипрское статистическое бюро (Cystat), цены на жильё упали на 5,9% в квартальном исчислении. Годовой рост сократился до 2,3%. Но... на острове больше внимания надо обращать не на цифры, а на заявления. Примерно 70% иностранных покупателей – граждане стран, не входящих в ЕС. Их интерес вызывают местные схемы получения гражданства и ПМЖ. От их действия зависит рынок недвижимости.

Который, кстати, после 2014 года чувствует себя неплохо. Число разрешений на строительство растёт. Чаще девелоперов интересуют свободные площади в Лимассоле и Никосии, чуть меньше внимание к Ларнаке и Пафосу. А вот иностранных покупателей более всего привлекают Лимассол (здесь иностранцы совершают каждую третью сделку) и Пафос (каждую четвёртую). В многоэтажном городе покупают апартаменты, в малоэтажном – виллы.



## Инвестиции

Хотя главная причина интереса к кипрской недвижимости у иностранцев – возможность получить гражданство или ПМЖ, никто не хочет тратить деньги (тем более столь существенные) просто так. Поэтому среди предложений на Кипре ищут те, где есть возможность заработать или хотя бы не потерять. Это не так просто.

Программа получения гражданства допускает покупку нескольких объектов, соответственно, схема «в одной живёшь, остальные сдаёшь» вполне рабочая. Главное – правильно выбрать варианты под сдачу: курортный сезон на Кипре долгий, но вот инфраструктура есть не везде. Сверхрезультатов не будет. По оценке Financial Mirror, средняя доходность квартир в стране 4,0% годовых (после вычета всех расходов – 2,5–3,5%). Арендные ставки выросли в 2019 году, но незначительно, на 3,4%.

Интереснее могут оказаться маленькие квартиры вблизи университетов и колледжей (число студентов в стране растёт). Другой вариант – покупка апартаментов в университетских кампусах. Здесь не будет проблем с поиском арендаторов: вуз возьмёт за пользование помещений на себя.





## Факты

Программа «Гражданство за инвестиции» – драйвер спроса на недвижимость Кипра. Но далеко не единственный. Всё-таки минимальная сумма сделки для получения паспорта – €2 млн – людей, располагающих таким капиталом, не может быть много. А интерес к Кипру массовый. По статистике Prian.ru, страна входит в топ-10 популярных направлений у покупателей, говорящих по-русски. Львиная доля запросов приходится на объекты среднего ценового сегмента – для отдыха, переезда или извлечения дохода.

\*\*\*

Для граждан Евросоюза нет никаких ограничений на проведение сделок с недвижимостью на Кипре, а вот нашим покупателям придётся получить разрешение кабинета министров. Звучит как серьёзное препятствие, но на деле эта процедура – простая формальность, так как разрешения выдаются без каких-либо ограничений.

\*\*\*

В последние годы власти Кипра немало сделали для развития рынка недвижимости. В частности, поддержали его налоговыми льготами. К примеру, после вступления в Евросоюз НДС на новостройки вырос до 19%. Но покупателям дали возможность сэкономить – при соблюдении ряда условий сбор можно снизить до 5%. Ещё пример: для покупателей недвижимости на вторичке вдвое был уменьшен налог на переход права собственности, в случае приобретения новостроек его вообще не надо платить. И ещё: с 1 января 2017 года владельцы всех видов жилья – квартир, вилл, таунхаусов – не платят ежегодный налог Immovable Property Tax (IPT).

\*\*\*

Ещё одна налоговая инновация в конечном счёте поспособствовала развитию рынка. В 2015 году здесь, по аналогии с Великобританией, ввели статус «недомичильный налоговый резидент». Главное преимущество для иностранца – полное освобождение от уплаты налогов на доходы, полученные за пределами Кипра. Получается, что человек, зарабатывающий за рубежом и при этом проводящий на Кипре больше времени, чем где-либо ещё, может существенно сэкономить. Несложно догадаться, что только желание оформить этот налоговый статус поддержало спрос на недвижимость.

\*\*\*

Инвестиции в жильё на Кипре стоимостью от €300 тыс. дают право на оформление вида на жительство. При этом собственники получают постоянный ВНЖ, который не нужно продлевать. А те иностранцы, которые могут вложить в недвижимость €2 млн, имеют право претендовать сразу на гражданство.

# Русский Кипр

**За что наши люди полюбили  
этот маленький остров  
в Средиземном море**



Успех Кипра у россиян феноменален. Судите сами: лишь в одном Лимассоле постоянно проживает 30 тыс. выходцев из РФ, при том что население города – немногим более 250 тыс. Всего же русская диаспора Кипра насчитывает около 50 тыс. человек.

И сейчас речь лишь о тех, кто сделал остров своим новым домом. А ведь есть ещё и туристы, и временные работники, и собственники недвижимости, которые проводят на Кипре пару-тройку недель в году, а в остальное время сдают квартиры и виллы в аренду... О последних следует сказать отдельно.

По данным Prian.ru, Кипр входит в топ-10 популярных стран у покупателей недвижимости из России. Из года в год это маленькое средиземноморское государство (не забывайте, во всём Кипре в 12 раз меньше жителей, чем в одной Москве) успешно конкурирует с европейскими гигантами – Испанией, Францией, Италией...

Наши наблюдения подтверждает и официальная статистика Земельного департамента Кипра: доля сделок с иностранцами здесь превышает 40%. Вдумайтесь только – чуть ли не каждый второй дом в стране покупает зарубежный инвестор! Такого интернационального рынка нет, пожалуй, больше нигде в мире.

Сколько недвижимости принадлежит именно россиянам, сказать сложно – Кипр не раскрывает эту информацию.

Но судя по отзывам риелторов и застройщиков, среди покупателей из стран, не входящих в ЕС, именно наши люди лидируют с большим отрывом.

Словом, авторитет Кипра в глазах международного сообщества бесспорен. Но не совсем понятен. Как маленькой стране удалось добиться такого спроса на свою недвижимость и поддерживать его годами? Почему наши люди продолжают ездить на Кипр и вкладывать деньги в местные дома, квартиры, коммерческие помещения? Что в нём такого особенного? Попробуем разобраться.



# Почему россияне выбирают Кипр



## Сергей СМОЛЕНСКИЙ,

генеральный директор инвестиционно-строительного холдинга Empire Property Cyprus

Мы РАБОТАЕМ на Кипре с 2006 года. За это время успели пообщаться с сотнями семей из России и других постсоветских стран, которые купили недвижимость на острове.

Буквально все клиенты, рассказывая о своём выборе, упоминают климат. Летом – понятное дело – тепло, солнце, море... Но и от зимнего Кипра люди в восторге. Температура здесь редко опускается ниже 13 °С, при этом в округе всё в цветах, зелени, почти как летом в России. И знаете, что ещё удивительно, – местный климат для многих оказывается целебным. По непонятным причинам у диабетиков на Кипре снижается уровень сахара в крови, астматикам легче дышится, пожилые люди, которые на родине мучились с артритами, рассказывают, что здесь у них началась новая жизнь.

Нравится россиянам и простота адаптации на Кипре. В крупных городах 80% населения говорит по-английски, 50% – по-русски. А значит, любого специалиста – от врача до юриста – при желании можно найти среди русскоязычных. Дети легко осваиваются в местных международных школах, быстро начинают свободно говорить по-английски, многие потом поступают в британские вузы.

Почти все упоминают о комфорте и безопасности жизни на Кипре, особенно сильно контраст чувствуют люди, приехавшие из российских мегаполисов. Там – ежедневный стресс, пробки на дорогах, новости из криминальной хроники... А здесь каждое мелкое ДТП – это событие, о нём могут в газете написать. Преступности практически нет. Я, к примеру, когда езжу летом с клиентами на просмотры, оставляю джип с включённым кондиционером (чтобы потом сесть в прохладную машину), мы гуляем час по стройке, возвращаемся – всё в порядке. Ни разу никто ничего не украл из салона и уж тем более не угнал автомобиль. Безопасность – приятное преимущество жизни на маленьком острове.

Предприниматели ценят простоту ведения бизнеса и выгодную налоговую систему Кипра. Здесь один из самых низких в Европе налогов на прибыль – 12,5%. К тому же есть возможность оформить статус недомицильного налогового резидента, который освобождает иностранца от уплаты налогов на проценты по вкладам и дивиденды с источников во всём мире на 17 лет. Например, у человека есть счета в российских или швейцарских банках, а также успешная компания в Москве, от деятельности которой владелец ежегодно получает дивиденды. Оформив non-domicile tax status на Кипре (а страна подписала соглашение об избежании двойного налогообложения с Россией, Украиной и др.), собственник освобождается от налогов на эти доходы. Многие только для этого покупают недвижимость за €300–400 тыс., получают в ускоренном порядке постоянный вид на жительство и статус недомицильного налогового резидента и пользуются налоговыми льготами.

А ещё – на Кипре большой выбор объектов разных ценовых категорий, перспективный и правовой рынок недвижимости, а также простые схемы получения ВНЖ и гражданства. Эти пункты, пожалуй, самые важные для принятия решения. Остановимся на них подробнее.

## Любимые регионы

### Где покупают недвижимость россияне

Прелесть Кипра в том, что на столь небольшой территории собраны самые разные, непохожие друг на друга объекты недвижимости – как с точки зрения цен, так и по стилю жизни, который они предлагают. А значит, и покупателям с разными запросами и возможностями будет из чего выбирать. Россияне чаще всего останавливаются на одном из трёх регионов: Лимассол, Пафос или Ларнака.

#### Лимассол

Деловой центр, куда более развитый, чем формальная столица Кипра Никосия. Главный туристический мегаполис, который ежегодно принимает сотни тысяч гостей. Он же самый русский город на острове: здесь каждый второй житель как минимум понимает великий и могучий язык. Визитная карточка Лимассола – современные небоскрёбы, а также лучшие на острове клубы, рестораны, бутики... Квартыры здесь выбирают люди, которые даже на отдыхе хотят оставаться в гуще событий. А ещё инвесторы, ценящие роскошь и эксклюзив.



#### Пафос

Тихий, спокойный, живописный городок. На холмах в окрестностях Пафоса разбросаны таунхаусы, виллы, небольшие клубные дома – высотное строительство здесь очень кстати запрещено, атмосфера идиллическая, зелени заметно больше, чем бетона. Даже море более уютное: если в Лимассоле широкие многолюдные пляжи, то в Пафосе закрытые уединённые бухты. Этот район выбирают семьи с детьми, пенсионеры, да и просто люди, предпочитающие жить на природе – в своём доме с бассейном и садиком.



#### Ларнака

Новая точка на инвестиционной карте Кипра. До недавнего времени промышленный город иностранцев не интересовал, но власти Ларнаки сделали решительный шаг к переменам. Во-первых, вынесли предприятия за границы города, во-вторых, привлекли инвесторов для грандиозного проекта по редевелопменту порта и марины (его общая стоимость превысит €1,2 млрд). Естественно, просто променадом и парковкой для яхт дело не ограничится: построят полноценный новый курорт со всей инфраструктурой и, конечно, жильём. Сейчас сюда инвестируют россияне, рассчитывающие на потенциал Ларнаки.





## Сергей СМОЛЕНСКИЙ,

генеральный директор  
инвестиционно-строительного холдинга  
Empire Property Cyprus

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЦЕН на недвижимость Лимассол самый дорогой. Объясняется это просто – нехватка земельных участков, выгодное соседство с другими знаковыми комплексами, востребованный бренд города среди международных инвесторов. В Пафосе квадратный метр дешевле, но средний чек почти такой же, как в деловой столице, потому что там чаще покупают виллы. Ларнака пока существенно дешевле.

Безусловно, на цену каждого проекта влияет комплекс факторов. Но порядок примерно такой: в Лимассоле и Пафосе для покупки квартиры с одной спальней в новом клубном доме, расположенном в 500 метрах от моря, понадобится около €250 тыс., в Ларнаке – от €100 тыс. В элитном сегменте разница ещё существеннее. К примеру, в Лимассоле минимальная стоимость пентхауса €600–700 тыс., а в Ларнаке – €200 тыс. Но такая разница сохранится недолго: Ларнака динамично развивается, и через пять лет, когда завершат проект по реконструкции марины, цены здесь однозначно поднимутся.

Экономика Кипра  
оправилась от мирового  
финансового кризиса  
и чувствует себя  
уверенно

# Тренды и цены

## Что происходит на рынке недвижимости Кипра

Глядя на основные показатели экономики и рынка недвижимости Кипра, понимаешь: кризис остался в прошлом. И это одна из причин, почему в последние годы спрос на местную недвижимость у иностранцев растёт.

### Динамика ВВП Кипра за пять лет, % (в сравнении с аналогичными кварталами предыдущих лет)

2015				2016				2017				2018				2019			
I	II	III	IV																
0,9	3,3	3,6	5,7	7,0	6,2	6,9	6,9	5,0	4,9	4,6	3,1	4,1	4,6	4,2	3,4	3,2	3,0	3,4	3,2*

\* Предварительные данные Национального статистического института

Экономика Кипра оправилась от мирового финансового кризиса и чувствует себя уверенно. ВВП повышается каждый квартал на протяжении последних пяти лет, а безработица, напротив, снижается (сейчас только 7% жителей не трудоустроены, хотя в 2015-м их было 17,6%). Быстрее всего число безработных сокращается в трёх отраслях: государственное управление, торговля и строительство.

Строительный сектор Кипра на подъёме. По данным Статистического института, за 11 месяцев 2019 года на острове выдали 6,5 тыс. разрешений на возведение новых зданий. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года общая площадь застройки увеличилась на 44,6%, а стоимость – на 73,8%. Застройщики явно настроены на хорошие продажи, если так активно вкладываются в новые проекты. И, судя по следующей таблице, не зря.

### Динамика сделок с недвижимостью на Кипре за пять лет

Год	Продажи иностранцам	Продажи местным	Доля сделок с иностранцами, %	Общее количество сделок
2015	1 349	3 603	27,2	4 952
2016	1 813	5 250	25,7	7 063
2017	2 406	6 328	27,5	8 734
2018	4 367	4 875	47,3	9 242
2019	4 482	5 884	43,2	10 366

\* Официальные данные Земельного департамента Кипра

По самым свежим данным (на момент подготовки книги), опубликованным Земельным департаментом Кипра, зарубежный спрос на недвижимость продолжает расти. В январе 2020-го иностранцы купили 325 объектов. При этом лидируют покупатели из стран, не входящих в Евросоюз (в том числе россияне), – на них приходится 221 сделка. Пафос, Лимассол и Ларнака остаются самыми востребованными регионами.

Спрос стимулирует цены. Они уверенно идут вверх, впрочем, не слишком быстро, что позволяет не опасаться образования пузыря. Как сообщает RICS – Королевское общество сертифицированных оценщиков, по итогам II квартала 2019 года квартиры на Кипре подорожали в среднем на 8,1%, виллы – на 7,7% в годовом исчислении.



## **Сергей СМОЛЕНСКИЙ,**

генеральный директор инвестиционно-строительного холдинга Empire Property Cyprus

**МОГУ ВЫДЕЛИТЬ ТРИ ОСНОВНЫХ ПРИОРИТЕТА,** которыми руководствуются покупатели недвижимости из России.

Во-первых, приватность. Самый ходовой тип недвижимости – апартаменты в клубных домах на 8–10–15 квартир. Словом, в небольших жилых комплексах. Их сейчас строят в разных регионах и с разной степенью комфорта – от эконом- до премиум-класса. Но объединяет все эти проекты приватность. Большинство покупателей приезжают сюда из мегаполисов – Москвы, Питера, северных городов. На родине они живут в многоэтажках, многие устали от дворов-муравейников и хотят другой, более комфортной и спокойной среды.

Во-вторых, качество строительства. До 2016 года на Кипре к этому были вопросы. Некоторые застройщики ориентировали свои проекты на покупателей holiday-квартир и экономили на материалах. В результате пользоваться жильём можно было только летом, зимой там было холодно. Но с 2016 года строительные нормы ужесточили – сейчас 100% строек ведутся по европейским нормативам, с полноценной тепло- и звукоизоляцией. Что очень хорошо для всех, кто привык зимой жить в тёплых квартирах. Это одна из причин того, что россияне предпочитают новостройки.

В-третьих, точный расчёт. Большинство покупателей стараются выбрать недвижимость на самых ранних этапах. Это позволяет растянуть оплату (деньги вносятся по мере возведения здания), получить хороший дисконт (к вводу здания в эксплуатацию стоимость повышается на 30–40%) и доработать проект под себя (изменить планировку или начинку – отделочные материалы, технику, системы «умный дом»).



С 2016 года строительные нормы ужесточили – сейчас 100% строек ведутся по европейским нормативам, с полноценной тепло- и звукоизоляцией



## Как купить недвижимость

Правовая система Кипра в значительной степени основана на британской. Здесь такие же чёткие процедуры с акцентом на неприкосновенность частной собственности. Впрочем, процесс покупки недвижимости имеет национальные особенности. Типичная сделка от выбора объекта до передачи ключей может длиться от нескольких дней до нескольких месяцев и состоит из следующих этапов.

### Этап 1. Задаток и договор с юристом

Когда объект выбран, надо заплатить резервационный взнос – обычно от €1 тыс. до €10 тыс. (эта сумма входит в стоимость недвижимости). Объект снимается с продажи, а покупатель получает документ, подтверждающий бронирование.

Параллельно заключается договор с кипрским юристом на сопровождение сделки купли-продажи. Если у покупателя нет возможности присутствовать на всех этапах лично, он может предоставить заверенную у нотариуса доверенность юристу, который на этом основании проведёт сделку. При покупке недвижимости на первичном рынке на услугах адвоката можно сэкономить, так как в большинстве случаев эти услуги бесплатно оказывают юристы застройщика.

### Этап 2. Проверка недвижимости

Обычно недвижимость бронируется на один-два месяца. За это время юрист проверяет документы на объект, оформляет освобождение от залогов и обременений (если таковые имеются), готовит договор купли-продажи, согласовывая условия с участниками сделки.

### Этап 3. Договор купли-продажи и первый платёж

Когда документы готовы, назначается дата подписания договора. Покупатель может приехать лично или отправить подписанные бумаги экспресс-почтой.

Обычно на этом этапе покупатель делает первый платёж – 30–40% от цены недвижимости. Оставшуюся сумму он перечисляет по графику, описанному в договоре.

## Этап 4. Гербовый сбор и регистрация договора в Земельном комитете

После внесения первого платежа юрист покупателя вместе со второй стороной (застройщиком или продавцом вторичной недвижимости) платит гербовый сбор (stamp duty) и регистрирует договор в Земельном комитете (Land District Office). Регистрация закрепляет права на недвижимость за покупателем. Например, начиная с этого момента только новый собственник сможет получить кредит в банке под залог объекта.

### Гербовый сбор на Кипре

Стоимость недвижимости, €	Ставка налога, %
До 5 тыс.	0,00
От 5 тыс. до 165 тыс.	0,15
Свыше 165 тыс.	0,20

Пример расчёта stamp duty для объекта стоимостью €500 тыс.:  
 $€5 \text{ тыс.} \times 0,00\% + €165 \text{ тыс.} \times 0,15\% + €330 \text{ тыс.} \times 0,20\% = €907,5$

## Этап 5. Заявления в Совет министров и налоговую

Сразу после регистрации договора юрист готовит заявления. Первое – для получения разрешения от Совета министров Кипра на приобретение недвижимости. Процедура формальная: чиновники проверяют, что у покупателя нет проблем с законом (его имя не значится в списках Интерпола) и что жильё является первым объектом в собственности (для граждан стран, не входящих в ЕС).

Второе – в налоговые органы для получения льготы по уплате НДС. При покупке первой недвижимости от застройщика на Кипре можно снизить НДС с 19 до 5%.

После получения всех одобрений покупатель перечисляет оставшуюся часть стоимости недвижимости согласно срокам, прописанным в договоре.

## Этап 6. Ключи от новой недвижимости

Выплатив 100% стоимости объекта, покупатель вступает в права владения недвижимостью и получает от неё ключи.

## Этап 7. Свидетельство о праве собственности

При покупке недвижимости от застройщика свидетельство о праве собственности (титул, title deed) выдаётся после сдачи дома в эксплуатацию. На вторичном рынке – после выплаты полной стоимости объекта. Покупатели вторички для получения титула должны уплатить налог на переход права собственности (transfer fee). На первичном рынке этот сбор отсутствует.

### Налог на переход права собственности на вторичном рынке

Стоимость недвижимости, €	Ставка налога, %
До 85 тыс.	1,5
От 85 тыс. до 170 тыс.	2,5
Свыше 170 тыс.	4,0

Пример расчёта transfer fee для объекта стоимостью €500 тыс.:  
 $€85 \text{ тыс.} \times 1,5\% + €85 \text{ тыс.} \times 2,5\% + €330 \text{ тыс.} \times 4,0\% = €16,6 \text{ тыс.}$



## Сергей СМОЛЕНСКИЙ,

генеральный директор инвестиционно-строительного холдинга Empire Property Cyprus

НАША КОМПАНИЯ сопровождает клиента на всех этапах сделки и даже больше. Дело в том, что в самой транзакции нет ничего сложного – всё проходит чётко, по алгоритмам. Самые ответственные этапы – до и после покупки.

До сделки надо выяснить приоритеты и подобрать недвижимость, которая соответствует целям клиента. Речь идёт даже не о характеристиках объекта – метраж, локация и т. п. А о том, чего человек хочет от жизни, как он планирует недвижимость использовать. Деталей очень много, и важно заранее отсеять запросы, не соответствующие реальности. Иногда приходят совсем абсурдные заявки. Например, как-то женщина попросила найти ей квартиру за €6 тыс. в Никосии у моря. Мало того что квартир за такие деньги не бывает, так в столице ещё и моря нет. Но это скорее редкость. Люди приходят более-менее подготовленными, но всё равно каких-то нюансов не могут знать, так как не работают на этом рынке. Мы стараемся объяснить и помочь выбрать оптимальный вариант.

Следующий важный этап наступает после сделки – адаптация. У нас в компании есть несколько сотрудников, которые помогают новоприбывшим освоиться на острове. Задачи могут быть самые разные. Одного надо с семейным врачом познакомить, другому детский праздник организовать, третьему помочь с зачислением ребёнка в международную школу, четвёртому – найти арендаторов. Всё что угодно – вплоть до оформления гражданства (мы сотрудничаем с несколькими адвокатскими компаниями на Кипре, чтобы покупатель сам мог выбрать, кто ему подходит). Кстати, дополнительную плату за эти услуги мы не берём. Считаем, что не должны оставлять клиентов после покупки, когда они нуждаются в помощи или поддержке.



### КОНТАКТЫ EMPIRE PROPERTY CYPRUS



**Адрес:** Кипр, Лимассол, ул. Грива Дигени, 136, офис 44

**Тел.:** +357 96 599 111; +357 96 700 333 (WhatsApp, Viber, Telegram)

**E-mail:** info@resortec-property.com; info@towerscyprus.com

**Сайт:** www.resortec-property.com

www.towerscyprus.com

www.cyprus-allproperty.com

# ВНЖ на Кипре

## За инвестиции и не только

Одна из причин популярности Кипра у россиян – лояльность местной иммиграционной политики. Владельцы любой недвижимости на острове легко получают визу. Этого достаточно, если вы планируете находиться на Кипре не более 180 дней в год (до 90 в полугодие). Нужно больше? Оформляйте вид на жительство – временный (ВНЖ) или постоянный (ПМЖ). Условия получения статуса, пожалуй, самые простые в Европе.

## Ускоренный путь к ПМЖ

Покупатели недвижимости на Кипре могут в ускоренном порядке – за три месяца! – получить ПМЖ, если выполняют эти ключевые условия.

- Купят один или несколько объектов на сумму более €300 тыс. плюс НДС. Обратите внимание: в программе участвуют только новостройки, за сделки на вторичном рынке ПМЖ за три месяца не получить.
- Подтвердят годовой доход (за пределами Кипра) – минимум €30 тыс. в год. В расчёт принимаются зарплата, дивиденды, доходы от аренды, процент с банковских вкладов, пенсия и т. д.
- Откроют депозит в кипрском банке минимум на €30 тыс. сроком на три года.

Вместе с инвестором ПМЖ получают родственники: супруг или супруга, дети (в том числе совершеннолетние, до 25 лет, если они не состоят в браке), родители с обеих сторон. Статус «постоянное место жительства» не влияет на налоговые обязательства и не обязывает переезжать на остров, единственное условие – посещать страну хотя бы раз в два года. Но если вы фактически будете жить на Кипре, то спустя семь лет (точнее, 2 555 дней в течение десяти календарных лет) получите право оформить гражданство в порядке натурализации.





## Обычный путь к ПМЖ

Если иностранец не желает выполнять условия для ускоренного оформления ПМЖ, он идёт обычным путём. Помимо документов на недвижимость, надо будет представить справки, подтверждающие доходы, и наличие средств в банке Кипра. Точная сумма в законе не прописана – говорится только, что средства должны быть «достаточными для нормального проживания заявителя». Рекомендуем обратиться к кипрскому юристу, он подскажет конкретные цифры для каждого случая.

Время рассмотрения заявки опять-таки не оговорено законодательством. На практике – от года до трёх лет. В этот период вам следует иметь статус временного резидента и получить вид на жительство, так называемый pink slip.

## Временный ВНЖ (pink slip)

Главные документы, которые вам понадобятся для оформления временного ВНЖ сроком на год:

- документы на недвижимость (свидетельство о собственности или договор купли-продажи либо контракт на аренду недвижимости)
- выписка со счёта в банке Кипра с остатком около €6 тыс. на взрослого члена семьи и €3 тыс. на несовершеннолетнего
- справка о доходах
- медстраховка

Важно, что со статусом pink slip вы не можете отсутствовать на Кипре более трех месяцев за полугодие. Если вы покинете страну и не вернётесь, документ автоматически аннулируется, и при следующем въезде можно подать заявку на новый. Продлевать такой ВНЖ разрешается неограниченное количество раз.

## Гражданство Кипра за инвестиции

Состоятельным иностранцам Кипр предлагает особые условия – возможность не только заработать, но и получить гражданство Евросоюза для всей семьи менее чем за год. Инвестиционная программа успешно работает с 2013 года, за это время она стала самой востребованной в Европе и помогла привлечь в экономику более €6,6 млрд. Россияне – опять-таки ключевые претенденты на паспорт Кипра за инвестиции.



**На Кипре установлена квота.  
Каждый год власти страны имеют право  
выдавать не более 700 комплектов паспортов**

### УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ

Участникам программы «Гражданство за инвестиции» предоставляется несколько опций на выбор.

Минимальная сумма	Сфера инвестиций	Дополнительное условие
От €2,0 млн евро	Новая жилая недвижимость или строящиеся проекты	При выборе любой опции инвестор должен: • вложить минимум €500 тыс. из этой суммы в жильё для личного пользования; • сделать благотворительный взнос €150 тыс. в правительственные фонды
От €2,5 млн евро	Коммерческая недвижимость; вторичная жилая недвижимость, ранее использовавшаяся для получения гражданства; вложения в акции кипрских компаний и паевые фонды	



## Сергей СМОЛЕНСКИЙ,

генеральный директор  
инвестиционно-строительного  
холдинга Empire Property Cyprus

ЗАЯВИТЕЛИ могут вкладывать деньги в несколько объектов, формируя инвестиционный портфель. В течение пяти лет активы должны оставаться в собственности (при этом жильё и коммерческие площади можно сдавать в аренду, извлекая доход), спустя пять лет появляется право продать недвижимость, сохранив паспорта. Это не значит, что у инвестора не будет права продать свои активы в течение указанных пяти лет, просто на замену надо будет сформировать альтернативный инвестиционный портфель в размере не меньше первоначального.

Личное жильё стоимостью от €500 тыс. должно пожизненно оставаться в собственности. Но и этот объект инвестор будет иметь право продать с условием, что на замену он купит новую недвижимость.

Но – и это очень важный плюс для многих инвесторов из России – если грамотно подойти к размещению необходимых для участия в программе €2,0–2,5 млн, то за пять лет прибыль по ним превысит полмиллиона. Знаю примеры, когда у людей получалось не только компенсировать юридические расходы на оформление паспорта, но и окупать жильё за €500 тыс.



# Преимущества программы



## Паспорта для всей семьи

Инвестор может включить в заявление супругу или супруга, несовершеннолетних и финансово зависимых детей до 28 лет и даже родителей инвестора (старшему поколению надо будет дополнительно купить в собственность жильё от €500 тыс.).



## Двойное гражданство

Кипр не раскрывает информацию о выданных паспортах и не запрещает иметь двойное гражданство.



## Нет требований к проживанию

Паспорт, полученный через инвестиции, разрешает жить на Кипре круглый год, но не обязывает этого делать.



## Возвратные инвестиции

Программа Кипра – это инвестиции, а не дотация. При грамотном размещении средств спустя пять лет капитал можно вернуть с прибылью, компенсировав расходы на получение паспорта.



## Простая процедура

Программа работает с 2013 года, все процессы отлажены, риск отказов минимальный. Сдавать экзамены по греческому языку и истории Кипра не требуется.



## Быстрота оформления

Это самая быстрая программа в Евросоюзе. Минимальный срок оформления паспорта – шесть месяцев.



## Путешествия без виз

Граждане Кипра могут без виз ездить в 170+ стран мира.



## Жизнь в Европе

Граждане Кипра имеют возможность жить, учиться, работать и управлять бизнесом в любой стране Евросоюза и государствах Европейского экономического пространства, например в Швейцарии.



## Налоговые льготы

Паспорт Кипра не делает инвестора налоговым резидентом страны автоматически, но позволяет – при желании – воспользоваться имеющимися льготами. Например, при оформлении статуса недомицильного налогового резидента можно получить освобождение от уплаты налога на дивиденды и процентов от доходов, полученных по всему миру, на 17 лет.



## EMPIRE PROPERTY CYPRUS

Ваш надёжный партнёр в сфере недвижимости и инвестиций на Кипре



**Инвестиционно-строительный холдинг Empire Property Cyprus основан в 2006 году.**

Основная задача компании – грамотное оказание услуг покупателям недвижимости на Кипре. Холдинг сотрудничает с ведущими застройщиками, юридическими агентствами и лицензированными адвокатами. Специалисты компании сопровождают сделку под ключ, от подбора объектов в соответствии с целями клиента до регистрации нового собственника и – при необходимости – оформления ВНЖ и гражданства Кипра.



**Количество сделок с недвижимостью**

- 2017 год – 72 сделки
- 2018 год – 44 сделки
- 2019 год – 75 сделок

**Количество оформленных ВНЖ и ПМЖ**

- 2017 год – 24 комплекта на семью
- 2018 год – 29 комплектов на семью
- 2019 год – 34 комплекта на семью



**Количество оформленных паспортов**

- 2017 год – 18 комплектов на семью
- 2018 год – 24 комплекта на семью
- 2019 год – 29 комплектов на семью

- Профессионализм
- Надёжность
- Конфиденциальность
- Грамотный подход
- Безопасность
- Качество

**100% ПОКУПАТЕЛЕЙ ДОВОЛЬНЫ РЕЗУЛЬТАТАМИ РАБОТЫ С НАШЕЙ КОМПАНИЕЙ**

### КОНТАКТЫ EMPIRE PROPERTY CYPRUS

**Адрес:** Кипр, Лимассол, ул. Грива Дигени, 136, офис 44

**Тел.:** +357 96 599 111; +357 96 700 333 (WhatsApp, Viber, Telegram)

**E-mail:** [info@resortec-property.com](mailto:info@resortec-property.com); [info@towerscopyrus.com](mailto:info@towerscopyrus.com)

**Сайт:** [www.resortec-property.com](http://www.resortec-property.com); [www.towerscopyrus.com](http://www.towerscopyrus.com); [www.cyprus-allproperty.com](http://www.cyprus-allproperty.com)

# Латвия

БЕШЕНАЯ – У НАС – популярность Латвии в начале 2010-х годов сменилась падением спроса и, можно сказать, разочарованием. Цены в рублях выросли, эмоции обострились. Как это часто бывает, в Риге и Юрмале меж тем ничего драматического не произошло. То, что было неадекватно дорого, подешевело, то, что стоило безумно дешево, – не прибавило в цене.



КАКАЯ СТРАНА ОКАЗАЛАСЬ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ в индексе цен на жильё, опубликованном Евростатом в третьем квартале 2019 года? Аналитики сравнили цены на жилые объекты (и квартиры, и частные дома), по которым они были приобретены. Учитывали как новостройки, так и вторичку. Первой с показателем +13,5% оказалась... Латвия. Вот ведь сенсация!

На самом деле статистика тоже неоднозначная. Рынок недвижимости Латвии поляризуется. Рига и Юрмала – два направления, по-прежнему интересные и самим латышам, и иностранцам. Здесь действительно растут цены, а рынок динамичен. В глубинке избыток «бросовых» предложений по «бросовым» ценам, когда трёхкомнатная квартира где-нибудь в Алойском крае или домик в Латгалии стоит менее €5 тыс., и, разумеется, никакого спроса. Но эффект низкой базы в какие-то моменты делает цифры весьма интересными.

После ужесточения в 2014 году местной программы «золотой визы», падения рубля и охлаждения отношений между Латвией и Россией самый массовый иностранный покупатель из республики практически ушёл. Резко снизился спрос на элитные проекты в Юрмале; тамошние девелоперы были вынуждены поумерить аппетиты и снизить цену предложения иногда более чем в два раза. А в среднем проекты на первой линии главного курорта страны стоили €4,5–5,0 тыс. за кв. м. Сейчас – €2,8–3,0 тыс.

Но главное – рынок обрёл стабильность. Число сделок последние три года меняется в рамках статистической погрешности, а основные покупатели – сами латыши. Верный признак оздоровления.

## Инвестиции

Самый распространённый способ получения дохода на рынке – покупка квартиры в Риге и последующая сдача её в аренду. Основной вопрос – в каком районе покупать. Квартиры старой советской застройки составляют две трети жилищного фонда столицы – и всё равно пользуются спросом.

Предложения по €600–700 за кв. м могут принести более 5,0% годовых, но большинство из них не слишком ликвидны и выросли в цене в 2019 году на символические 2,8–3,0%. В новых проектах доходность будет ниже 5,0%, но они пользуются гораздо большим спросом и растут в цене активнее – по данным Arco Real, на 5,0–6,0% в год, в определённой степени из-за удорожания строительства. Особенно востребованы новостройки эконом-класса:

исследование SEB banka показало дефицит подобных предложений, все они, включая введённые в эксплуатацию, могут быть распроданы примерно за год.

В коммерческом сегменте конкуренция выше. Доходность (в офисной недвижимости, ритейле, гостиничном бизнесе) тоже может превышать вышеназванные цифры, но пробиться сюда не легко. По данным Delfi, с 2015 года более 50% рынка занимают инвесторы из Западной и Северной Европы, США. В то же время потенциал рынка коммерческой недвижимости всех балтийских стран с учётом существующих и строящихся объектов составляет €2 млрд в год.

Фото: Priyank P (Unsplash)





## Факты

Иностранцы без ограничений покупают в Латвии недвижимость без земли, например квартиры. А вот для сделки с участком – частный дом или земля под строительство – понадобится получить разрешение органа местного самоуправления, который имеет преимущественное право выкупа. Процедура формальная и, если стоимость объекта близка к рыночной, займёт не более двух недель. Впрочем, есть ограничения. Россиянам запрещено становиться собственниками земельных участков на приграничных территориях, то есть находящихся на расстоянии до 30–50 км от общей границы. Это одна из причин того, что Латвию редко рассматривают в качестве направления для покупки заграничной дачи.

\*\*\*

В соответствии с законом «Об иммиграции», вступившим в силу 1 июля 2010 года, и поправками, вступившими в силу 1 сентября 2014 года, инвестирование в латвийскую экономику позволяет иностранцу получить ВНЖ сроком до пяти лет. Для этого необходимо приобрести недвижимость стоимостью от €250 тыс. на территории Латвии. Если объекты приобретаются за пределами Риги, Юрмалы, Адажи, Бабите, Балдоне, Царникавы, Гаркалне, Икшкиле, Кекавы, Марупе, Олайне, Ропажы, Саласпилса, Саулкрасты или Стопиньского края, то допускается приобретение двух объектов общей стоимостью от €250 тыс. При этом у покупателя в обязательном порядке не должно быть долгов по уплате налога на недвижимость и все платежи по сделкам должны быть осуществлены безналичным путём. Помимо €250 тыс. заявитель одновременно уплачивает государственный сбор в размере 5% от стоимости недвижимости.

\*\*\*

За 2019 год ВНЖ в Латвии через покупку недвижимости запросили 100 заявителей (без учёта членов их семей). Большинство из них приобрели объекты в Риге (52) и Юрмале (39). Для сравнения, в 2014 году вид на жительство запросили 2225 нерезидентов Латвии.

\*\*\*

В 2021 году в Риге введут туристический налог. Все туристические объекты, включая отели, должны будут платить налог в размере €1 с каждого путешественника за ночь, но не более €10, если человек пребывает в столице Латвии дольше суток.





# ОАЭ

ИННОВАЦИОННАЯ, КОЛОРИТНАЯ И БОГАТАЯ СТРАНА – по крайней мере, так она видится со стороны. Особенно впечатляют выросшие из груд песка небоскрёбы – современная версия сказок тысячи и одной ночи. Но если говорить прагматично, 2020 год станет точкой бифуркации для рынка недвижимости. Город готовится к событию мирового масштаба – выставке Expo-2020. Это плюс 900 тыс. рабочих мест, рост ВВП на дополнительные 1,5%. Это если всё пойдёт по плану и Expo станет катализатором сегмента. В противном случае Дубай рискует оказаться в яме перенасыщенного объектами рынка и низкого спроса.





## Ситуация на рынке

Среди семи эмиратов ОАЭ безусловными лидерами нашего спроса являются Дубай (с отрывом), Абу-Даби и Рас-эль-Хайма. Там сформированы понятные для покупателя условия: выгодные рассрочки, привлекательные условия кредитования, разнообразие качественных объектов, падение стоимости аренды, быстрое оформление ВНЖ.

Кстати, в начале 2019 года правительство ОАЭ начало выдавать резидентские визы инвесторам. Те, кто инвестирует в недвижимость страны более \$272 тыс. (точнее 1 млн дирхамов), могут получить ВНЖ на два года, от \$1,36 млн – на пять лет; от \$2,72 млн – на десять лет (в последнем случае на недвижимость можно потратить только 40% суммы, остальные необходимо вложить в какую-либо компанию или инвестфонд).

За 2019 год объёмы сделок с жильём в Дубае увеличились на 26%. Но произошло это на фоне падения цен: с 2014 по 2019 год жильё подешевело на 25%, а стоимость аренды за тот же период примерно на треть. В Абу-Даби ситуация похожа: цены постепенно идут вниз (в 2019 году минус 7,5%).

За 2019 год средняя цена за квадратный метр на рынке элитного жилья упала на 3,7%, но этот сегмент остаётся наиболее стабильным. А Knight Frank сообщает, что в Дубае элитная недвижимость оказалась самой доступной среди городов ОАЭ. И одной из самых доступных в мире.

## Инвестиции

В текущей ситуации самое лучшее то, что у инвестора относительно высокие шансы найти качественный объект по действительно выгодной цене, ведь рынок не перегрет. Доходность от аренды тоже падает, но сравнимыми темпами. По данным индекса цен ValuStrat (VPI), доходность вилл в Дубае в среднем составляет 4,7% годовых, а доходность квартир – 6,0%.



# Начало НОВОЙ ЭПОХИ

Рынок недвижимости  
ОАЭ и его впечатляющие  
перспективы



Его ждали, на него надеялись, к нему готовились. И 2020-й наступил. Год, когда впервые в истории всемирная выставка инноваций и достижений человечества пройдёт на Ближнем Востоке. Дубай выиграл право принимать Expo-2020 в 2013 году, и с тех пор в эмирате началась стройка века. За 170-летнюю историю проведения всемирных выставок ещё ни одна страна не готовилась к этому событию столь масштабно.

К ОТКРЫТИЮ EXPO между Дубаем и Абу-Даби появится инновационный «город в городе» – District 2020. Здесь разместятся главные павильоны выставки, сюда же проведут линию метро Route 2020, разобьют парки, откроют более 200 кафе и ресторанов, амфитеатр на 2500 зрителей, арену на 15 тыс. человек и многое, многое другое...

В историческом центре, в окрестностях естественного канала Хор-Дубай, на берегах которого селились первые жители города, вырастет самая грандиозная постройка современности – Dubai Creek. Её уже окрестили Эйфелевой башней<sup>1</sup> XXI века: небоскрёб станет символом Дубая и доминантой нового района, строительство которого займёт несколько лет.

По оценкам банка HSBC, общий бюджет на проведение Expo достигнет \$8,9 млрд, из которых \$6,2 млрд инвестируют в развитие города и инфраструктурные проекты. Новые телекоммуникации и транспортные развязки, жилые, офисные и гостиничные объекты, культурные и технологические центры – всё

\* Эйфелева башня – самая высокая постройка своего времени – тоже была создана к одной из таких выставок, проходившей в 1889 году в Париже.

построенное к выставке станет ценным наследием Дубая. Согласно отчёту консультантов из «большой четвёрки» Ernst & Young, всемирная выставка увеличит экономику ОАЭ на \$33,4 млрд и создаст 905 тыс. рабочих мест в период с 2013 по 2031 год.

Последние семь лет участники рынка недвижимости Дубая пребывают в лёгком волнении, с интересом наблюдают за тем, как ведётся строительство, и ждут миллионов гостей, которые придут в ОАЭ, чтобы принять участие в самой значимой выставке современности. Оценки влияния Expo-2020 на будущее Дубая и его недвижимости звучат разные: от умеренно скептических до безгранично оптимистичных.

Что ж, посмотрим, в каком состоянии рынок недвижимости Дубая встретил 2020 год, какие риски и возможности здесь имеются и как сложившейся ситуацией могут воспользоваться зарубежные покупатели.



## **Никита КУЗНЕЦОВ,**

генеральный директор Metropolitan Premium Properties

**ЧТО ТАКОЕ EXPO?** Это поток из 25 миллионов человек, которые придут на выставку с октября 2020-го по апрель 2021 года. 70% из них – иностранцы, делегации из 192 государств, то есть буквально со всех уголков мира. Каждый день будет отмечаться день рождения какой-то страны, будут выставки, концерты, конференции... Словом, бесконечный праздник длиной в полгода.

Все эти люди увидят Дубай таким, какой он есть, и поделятся увиденным с друзьями. Это изменит отношение мирового сообщества к Эмиратам. Об ОАЭ до сих пор гуляет множество нелепых стереотипов. Некоторые думают, что здесь верблюды по улицам ходят, невозможно купить алкоголь или выйти на пляж в купальнике. Кто-то был в Дубае 20 лет назад и разочаровался в качестве инфраструктуры. Но за последние десятилетия страна шагнула далеко вперёд. Многие просто не понимают, насколько комфортно здесь можно жить и работать.

В Эмиратах созданы все условия. Всё больше людей самого высокого ранга, которые раньше были связаны только с Европой или Америкой, перебираются сюда. Да, есть Монако, есть Швейцария, но людям нужна альтернатива. Они оформляют здесь налоговое резидентство, привязывают бизнес к Дубаю, перевозят семьи. Потому что в ОАЭ гарантирована безопасность, как личная, так и деловая, практически отсутствуют налоги, а первоклассная недвижимость стоит в разы дешевле, чем в европейских мегаполисах. Но одно дело слышать об этом и совсем другое – увидеть самому. Когда люди придут, они поймут ценность и потенциал этой страны.

ОАЭ – глобально недооценённое направление. И Expo-2020 это изменит.

# Решающий год

## Главные тренды 2020 года на рынке недвижимости ОАЭ

### Коррекция цен

На рынке недвижимости ОАЭ можно выделить несколько ярких циклов. С 2006-го по 2008-й – скачки цен на 20–30% в год в зависимости от комплекса и типа недвижимости. Ажиотаж поддерживался огромным числом спекулятивных сделок – в те годы многие иностранные инвесторы обратили внимание на развивающуюся страну.

С 2008 по 2011 год цены падали с такой же головокружительной скоростью. Главная причина – глобальный финансовый кризис, снижение возможностей покупателей.

В 2012-м начался новый виток – Дубай стал самым быстрорастущим рынком в мире, и к 2014-му цены на жильё превысили докризисный уровень. Сектор оказался перенасыщенным, цены завышенными, на этом фоне снизилась стоимость нефти. В результате началась коррекция, которая длится до сих пор.

Последний спад оказался куда более плавным, чем предыдущие: экономика крепче стояла на ногах, а главным стимулом к пересмотру цен стало массовое строительство. К 2019 году недвижимость в ОАЭ подешевела в среднем на 25% по сравнению с пиковым уровнем 2014-го. К концу 2019-го коррекция замедлилась, в самых востребованных проектах цены стабилизировались.



**Швейцарский финансовый холдинг UBS ежегодно анализирует ведущие мегаполисы мира и ищет зоны риска – перегретые рынки недвижимости, на которых велика вероятность образования пузыря. В основе оценки – соотношение стоимости жилья, средней зарплаты и арендных ставок.**

**Последний отчёт отнёс к зоне риска почти все мировые мегаполисы. Возглавляет рейтинг перегретых городов Мюнхен, схожая ситуация – в Париже, Амстердаме, Гонконге и Ванкувере. Чуть лучше – в Лондоне и Нью-Йорке, но и местные квадратные метры аналитики считают переоценёнными.**

**Дубай – редкое исключение из общей картины. По оценкам UBS, благодаря коррекции, которая здесь наблюдалась с 2014 года, рынок нащупал справедливую цену на недвижимость.**

## Масштабное строительство

В 2019 году застройщики сократили число запусков новых проектов – стараются завершить текущие, чтобы успеть к Expo-2020. Тем не менее с учётом начатого в 2017–2018 годах количество предложений на рынке недвижимости ОАЭ достигло рекордного уровня. По оценкам консультантов из JLL, к открытию выставки число объектов, выставленных на продажу в Дубае, превысит 600 тыс.

Строительство ведётся не только точно, но и целыми районами. Например, девелопер Emaar работает над грандиозным проектом Mohammad Bin Rashid City. Там расположится крупнейший в мире молл, огромный парк, который сможет одновременно принять 35 млн посетителей, семейный развлекательный центр, галерея искусств, гольф-поля и конные клубы, детские сады и школы и, конечно, многочисленные жилые и коммерческие здания.



**В середине 2000-х, когда застраивался район Jumeirah Beach Residence, тоже звучали опасения – а найдутся ли покупатели для всех этих квартир. История показала: рынок всё поглотил. Во многом благодаря постоянному притоку населения. В 2000-м в Дубае было около 800 тыс. жителей, в 2010-м – 1,5 млн, в 2020-м – уже 3,3 млн. Каждые десять лет население мегаполиса удваивается. Ожидается, что к 2030-му здесь будет не менее 6 млн жителей.**



## Рост продаж

2019 год стал рекордным по числу продаж недвижимости в Дубае. За год в эмирате зарегистрировали 41 988 сделок. Получается, что каждый день более 100 человек становились новыми собственниками. При этом более половины продаж (23,6 тыс.) прошло на первичном рынке. Это лучший показатель за 11 лет.



**Топ-5 районов Дубая с наибольшим числом сделок в 2019 году: Business Bay, Downtown Burj Khalifa, Dubai Creek Harbour, Dubai Hills Estate и Dubai South.**



## Высокая доходность

Несмотря на падение цен на недвижимость за последние несколько лет, Дубай и Абу-Даби предлагают гораздо более высокую доходность от аренды, чем крупнейшие города мира. По оценкам Moody's Investors Service, в Лондоне, Париже, Нью-Йорке или Гонконге средняя квартира принесёт собственнику 2–3% годовых, в то время как в Эмиратах 6–8%.

Район	Средняя стоимость кв. м	Средний арендный доход
Business Bay	Квартира – \$3 190	6,28%
Downtown Burj Khalifa	Квартира – \$4 090	6,07%
Dubai Marina	Квартира – \$3 270	6,88%
Dubai South (Dubai World Central)	Квартира – \$2 420 Таунхаус – \$1 725	5,56% 7,64%
Emirates Living	Квартира – \$2 670 Вилла – \$2 485	8,02% 6,09%
International City	Квартира – \$1 390	9,35%
Jumeirah Beach Residence	Квартира – \$2 805	6,91%
Jumeirah Lakes Towers	Квартира – \$2 455	7,81%
Liwan	Квартира – \$1 530	11,34%
Mohammed Bin Rashid City	Квартира – \$3 405 Таунхаус – \$3 010	5,71% 3,30%
Palm Jumeirah	Квартира – \$3 580 Дом с участком – \$5 665	5,86% 3,18%
Reem	Таунхаус – \$1 985	5,90%

Источник: propertymonitor.ae



**Небольшие квартиры в отдалённых районах (например, International City) из-за более низкой стоимости квадратного метра способны генерировать до 10–12% годовых от аренды.** Но эксперты рынка рекомендуют относиться к таким сделкам осторожно: учитывать не только рентные платежи, но и перспективы перепродажи. Подобные предложения часто бывают неликвидными.

**Никита КУЗНЕЦОВ,**

генеральный директор  
Metropolitan Premium  
Properties

# Как ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ МОМЕНТОМ

## Пять советов от ведущего брокера в ОАЭ

### **METROPOLITAN PREMIUM PROPERTIES –**

**агентство недвижимости, основанное в Дубае в 2012 году.**

Занимает первое место в топ-10 брокеров по данным Департамента недвижимости Дубая. Сотрудничает со всеми ведущими застройщиками ОАЭ, является представителем компании Meraas в России.

**1.** По нашему опыту, большинство россиян покупают недвижимость в ОАЭ для личного пользования. Предприниматели, которые уже пожили в других странах за пределами РФ, выбирают Дубай, чтобы вести отсюда бизнес; перевозят сюда семьи, потому что здесь комфортно и безопасно. Многие россияне приезжают несколько раз в год, отдыхают в своих квартирах, а в перерывах сдают недвижимость в краткосрочную аренду. Для всех этих покупателей 2020-й – год возможностей. Судите сами. Цены на уровне десятилетней давности. Выбор огромен – буквально лавина предложений на любой вкус и кошелек. При этом именно сейчас возводятся знаковые комплексы, которые станут новыми точками притяжения и изменят облик Дубая.

К примеру, раньше здесь сложно было найти жилые проекты в европейском и американском стиле – малоэтажная застройка, променады с ресторанами, ландшафтные сады, продуманные детские площадки и зоны отдыха... Но сейчас Meraas внедряет этот подход. На острове Bluewaters Island, где находится самое высокое колесо обозрения в мире «Око Дубая», построен как раз такой малоэтажный семейный комплекс. Ещё один пример, вдохновлённый средиземноморской архитектурой, – это Port De La Mer. Опять же, малоэтажная застройка, зелёные дворики с детскими площадками, пристань для яхт, выход к набережной – с ресторанами, аттракционами, магазинами...



Итак, в 2020 году мы имеем: во-первых, адекватные рынку цены, во-вторых, отличный выбор самых разных проектов, в-третьих, сговорчивых как никогда застройщиков. Местные девелоперы – крупнейшие компании – делают очень привлекательные предложения. Нормальная практика сейчас возмещать клиенту госпошлину за покупку недвижимости (это 4% от цены). С учётом того, что услуги брокера для вас бесплатны, дополнительные расходы на сделку будут нулевыми. Более того, многие дают беспроцентную рассрочку на период строительства, некоторые и после сдачи объекта в эксплуатацию дарят от одного до пяти лет бесплатного обслуживания здания, оплачивают перелёты и проживание в отелях.

Таковыми предложениями обязательно нужно воспользоваться, пока они есть на рынке. Как только конкуренция между застройщиками снизится, исчезнут и подобные акции.

**2.** Около 20% покупателей из России – инвесторы в чистом виде. Как правило, они нацелены на пассивный доход от аренды. Дубай по этому показателю даёт очень хорошие результаты: стабильная отдача на вложенный капитал 5–9%. Это выше, чем в большинстве европейских мегаполисов.

Но надо понимать, что далеко не каждый проект является привлекательным с точки зрения инвестиций – объектов «для себя» на рынке больше.

Поэтому не покупайте первое, что дают. Обычно в офисах застройщиков сначала предлагают то, что не особо ликвидно. Они сразу видят, что инвестор – новичок в Дубае, и пытаются ему продать объект, который не возьмут люди, которые понимают этот рынок.

Поддержка опытного консультанта в случае инвестиций критически важна. Здесь очень специфический рынок. Рядом могут находиться два на первый взгляд похожих здания, но в одном квартиры будут востребованы у арендаторов и ликвидны, а в другом – нет. Мы сразу объясняем клиентам, чем плох этот объект и почему, купив его, через полгода они разочаруются и будут долго пытаться продать.

Даже обширный опыт инвестиций в недвижимость в своей стране не гарантирует успеха в Дубае. К примеру, многие русскоязычные инвесторы приходят с идеей, что коммерческая недвижимость приносит большой доход. В Дубае эта система не оправдана. На аренде торговых или офисных площадей здесь не получится заработать больше, чем на простой резидентской квартире. Просто потому что физлица не платят вообще никаких налогов с доходов от сдачи квартиры в аренду, а в случае с коммерческим помещением ставка НДС составит 5% от суммы, выплаченной арендатором. И подобных нюансов много.





**3.** Для долгосрочных инвестиций сейчас наступает лучшее время: можно выбрать качественный проект, оформить рассрочку на объект с лучшим расположением и видом, получить самые выгодные условия от застройщика. В целом перспективы хорошие. После пятилетнего спада есть потенциал повышения стоимости недвижимости на 15–20% в течение ближайших двух-трех лет. Но как падали цены поразному, так и рост будет неравномерным. За последние пять лет стоимость квартир в старом жилфонде в некоторых районах рухнула почти на 50%, в то же время было немало проектов, где наблюдалась лишь незначительная коррекция.

В условиях масштабной застройки, которая сейчас ведётся в Дубае, крайне важно выбрать конкурентоспособный проект. Советую обращаться к государственным или полугосударственным застройщикам: Dubai Holding, в который входят Meraas и Dubai Properties Group, Emaar Properties, Aldar Properties в Абу-Даби. Их проекты отличаются высочайшим качеством – как на этапе строительства, так и в ходе эксплуатации (поддерживать жильё в хорошем состоянии – вопрос репутации, которой они дорожат). Старайтесь выбирать проекты, которые от начала и до конца реализует один застройщик. Это гарантирует, что территория будет продумана комплексно, а перед вашим зданием через пару лет не вырастет ещё одно, загораживая вид, за который вы заплатили.



**4.** Ещё одна особенность рынка недвижимости ОАЭ, которую стоит иметь в виду как инвесторам, так и покупателям жилья «для себя», – здесь огромный сектор продаж off-market. Сделки идут очень бойко, в 2019 году каждый день в Дубае регистрируют сотни транзакций. Значительная часть объектов просто не доходит до открытой рекламы. Как это происходит? Застройщики планируют новый проект или какую-то акцию и в первую очередь сообщают об этом ведущим брокерам. Огромную роль в том, кто получит доступ к эксклюзивной ин-

формации, играет репутация компании, наработанные контакты и, безусловно, реальные цифры продаж.

К примеру, по итогам 2019 года у застройщика Emaar Properties мы вошли в топ-15 брокеров по объёмам сделок из полутора тысяч претендентов. В Meraas мы на шестом месте, а в Dubai Properties Group – на первом среди всех брокеров Дубая. А эти три компании занимают 70–75% рынка и по объёмам продаж, и по количеству объектов, находящихся в их ведении.

А когда мы получаем лучшие объекты и эксклюзивную информацию, то первым делом сообщаем об этом нашим текущим клиентам и инвесторам. Так делаем около 50% продаж. И только после того, как этот спрос исчерпан, начинаем рекламную кампанию и показываем недвижимость всем остальным. Чтобы получить доступ на закрытый рынок, надо стать нашим клиентом. Проще говоря, связаться с нами, обсудить цели, задачи, суммы. Затем менеджеры будут держать вас в курсе.

**5.** Жить и вести бизнес в ОАЭ для россиян очень комфортно.

Во-первых, Дубай и Абу-Даби входят в десятку самых безопасных городов мира. Здесь вы можете спокойно оставить свою квартиру, машину, кошелёк потерянный вернуть, а дети будут расти в безопасной среде. Во-вторых, здесь международное сообщество, 90% жителей – экспаты, вам никогда не скажут, что вы «понаехали». Никаких межрасовых конфликтов, грубости, очередей или бюрократии. В-третьих, инфраструктура. Ни Лондону, ни Нью-Йорку, ни Москве не превзойти Дубай. Здесь всё новое: шикарные дороги, топовые рестораны, огромные торговые центры. Неоспоримый плюс – море, а плавать и загорать можно круглый год. Давно работают и открываются новые хорошие британские, американские и швейцарские школы, в которых учатся те, кто претендует на образование мирового уровня. Но это не значит, что процесс адаптации пройдёт без заминков, – многие сталкиваются с языковым барьером. И здесь главное – воспользоваться помощью правильных специалистов и за разумные деньги. Многие либо переплачивают, либо пытаются сэкономить и не получают необходимое. Надо понимать, что рынок труда ОАЭ открыт, сюда приезжают на заработки самые разные люди со всего мира. Как результат, много неквалифицированных людей занимается не своим делом: визами, регистрацией компаний, оформлением доверенностей, недвижимостью, открытием банковских счетов. Найти профессионалов не так просто, поэтому советуем подумать об этом заранее, чтобы процесс управления недвижимостью и бизнесом не стал головной болью. В нашей группе компаний есть целое подразделение, которое решает вопросы ассимиляции бизнеса и семей наших клиентов в ОАЭ.





## Как создавался баланс

Почему сейчас рынок недвижимости ОАЭ более устойчив, чем десять лет назад

ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛИТИЕ рынок недвижимости ОАЭ пережил несколько впечатляющих взлётов и падений. Кто-то на этом заработал, кто-то потерял, а власти страны извлекли уроки и сделали всё возможное, чтобы обеспечить стабильность. Вот лишь некоторые – самые важные – инициативы, благодаря которым сектор стал куда более устойчивым к мировым катаклизмам, чем был десять лет назад.

### Эскроу-счета для защиты инвесторов

В Дубае был принят закон «О гарантийных счетах при строительстве», который защищает права покупателей недвижимости на этапе строительства. Документ гласит, что средства должны перечисляться на эскроу-счёт и застройщик сможет получить к ним доступ только после выполнения своих обязательств. За соблюдением правил следит Земельный департамент Дубая, а также специально созданное Агентство нормативного и правового регулирования в сфере недвижимости (RERA). Инспекторы проводят обязательный



мониторинг строительных работ, а отчёты публикуют в открытом доступе, что даёт инвесторам возможность следить за ходом строительства.

Результаты этого закона уже принесли плоды: в Дубае в 2019 году прошло больше сделок с новостройками, чем со вторичкой. Сказалась и возросшая уверенность покупателей, и выгодные условия по рассрочкам, которые предлагают девелоперы.

### **Верховный комитет по планированию недвижимости**

Самый важный (и чуть ли не единственный на сегодняшний день) риск инвестиций в Дубай – переизбыток предложений. Строят много, и всё чаще звучат опасения, что рынок не сможет всё это поглотить. Власти решили помочь сектору, на который приходится более 7% ВВП, и создали Верховный комитет по планированию недвижимости. Главная цель нового органа – контролировать баланс спроса и предложения, не допуская перенасыщения.

Рынок отреагировал молниеносно: уверенность покупателей возросла, и они проголосовали деньгами. О создании комитета было объявлено в сентябре, а уже ноябрь 2019-го стал рекордным по числу продаж за всю новейшую историю.



**24 ноября 2019 года был поставлен абсолютный рекорд. За один день в Дубае зарегистрировали 515 сделок с недвижимостью на общую сумму \$241,8 млн. Это максимальный показатель начиная с 2008 года, когда данные стали общедоступными.**

## Упрощение условий кредитования

Введённые в 2013 году ограничения на выдачу кредитов (минимальный размер первого взноса составил 25%) сделали то, что должны были: объём спекуляций на рынке сократился. Но по мере стабилизации стало понятно, что действующие правила сдерживают приток инвестиций. В 2019-м взят курс на плавное смягчение требований. В частности, упразднили сбор за досрочное погашение кредита, повысили предельный возраст заёмщика. Кстати, иностранные инвесторы тоже могут рассчитывать на кредитное плечо в банках ОАЭ. Стандартные ставки по ипотеке здесь 3–5% в дирхамах (курс которых привязан к доллару), а сроки кредитования – до 25 лет.

## Фрихолд в Абу-Даби

В 2019 году правительство крупнейшего эмирата Абу-Даби сделало решительный шаг навстречу зарубежным инвесторам. И утвердило список зон, в которых иностранцы могут приобрести недвижимость в полную частную собственность (фрихолд). Ранее зарубежные покупатели могли оформить объект только в долгосрочную аренду (лизхолд) на срок до 99 лет. Сейчас крупнейший девелопер эмирата – государственная компания Aldar Properties – строит в столице ряд знаковых проектов. Так что вполне вероятно, что благодаря новому закону и интересным предложениям число международных сделок в Абу-Даби возрастет. До сих пор большинство иностранцев смотрели в сторону Дубая. Но конкуренция – хороший знак для покупателей на обоих рынках.

## 100% владение бизнесом

В 2019 году правительство Объединённых Арабских Эмиратов разрешило иностранцам владеть 100% акций местных компаний в 122 отраслях экономики. Например, сельском хозяйстве, транспорте, строительстве, возобновляемой энергетике, электронной торговле, сфере развлечений. Ранее для ведения бизнеса приходилось искать партнёров с гражданством ОАЭ, которым должен был принадлежать решающий пакет акций. Ожидается, что это улучшит экономический климат в стране, приведёт к при-



току прямых иностранных инвестиций (как минимум на 15%), увеличит число стартапов и в конечном счёте поспособствует формированию статуса главного бизнес-хаба региона. С точки зрения недвижимости повысится заполняемость коммерческих площадей и, опять же, вырастет спрос на жильё.

### **Десятилетние визы для инвесторов**

Эмираты начали выдавать десятилетние резидентские визы крупным инвесторам, а также выдающимся специалистам – врачам, инженерам, управленцам и т. д. Цель – привлечь в страну талантливых состоявшихся людей и стимулировать экономику. Премьер-министр ОАЭ Мохаммед ибн Рашид Аль Мактум заявил: «ОАЭ останутся инкубатором для новаторов и местом притяжения для инвесторов». Десятилетняя виза предоставляется предпринимателям, которые вложат в ОАЭ как минимум 10 млн дирхамов (\$2,72 млн). Инвестировать можно в разные активы: недвижимость, бизнес, инвестиционные фонды. С меньшими суммами тоже можно претендовать на резидентские визы – на два года или пять лет.

Это решение наверняка станет хорошим стимулом для рынка недвижимости. Семьи экспатов смогут уверенно назвать ОАЭ своим новым домом, ведь у них будет десятилетний вид на жительство, – а значит, станут активнее инвестировать в недвижимость и застройщики, в свою очередь, начнут предлагать более выгодные схемы кредитования и рассрочек.

### **Пятилетние визы для туристов, студентов, пенсионеров**

Визовая политика за последние годы изменилась кардинально. В преддверии Expo-2020 власти решили, что начнут выдавать туристам многократные визы сроком на пять лет, которые позволят находиться в стране до шести месяцев непрерывно. Ранее было объявлено о выдаче долгосрочных виз студентам и пенсионерам.

Всё это увеличит турпоток и упростит переезд для людей, которые хотели бы жить в ОАЭ, но отказывались от этой идеи из-за визовых формальностей. В результате вырастет спрос на кратко- и долгосрочную аренду, а часть иммигрантов купят собственное жильё.



## ОАЭ в 2020 году: для отдыха, жизни и ведения бизнеса

- **Рынок недвижимости Дубая и Абу-Даби особенно выгоден для покупателя** (рассрочки от застройщиков до пяти – семи лет, оплата продавцом расходов на регистрацию покупки в Земельном департаменте, простое и быстрое оформление ВНЖ, разнообразие новостроек)
- **У арендаторов выбор жилья расширился:** квартиру или дом можно снять за те же деньги в более престижном районе
- **Иностранцы могут покупать местную недвижимость** в 100% собственности в инвестиционных зонах
- **Ультрасовременные технологии,** развитая инфраструктура и сфера услуг
- **Образование и здравоохранение мирового уровня**
- **Привлекательные налоги:** 0% доход от аренды, отсутствуют налоги на владение и перепродажу жилой недвижимости, НДС всего 5%
- **У резидентов нет личных и подоходных налогов**
- **Освобождение всех новых компаний в Абу-Даби от необходимости иметь офис** на два года, внедрение систем мгновенного лицензирования
- **Дружественная и абсолютно безопасная бизнес-среда**
- **Нет бюрократии и коррупции:** например, регистрация сделок с недвижимостью занимает всего несколько часов
- **Защита ваших капиталовложений** в недвижимость с помощью эскроу-счёта
- **Туристический рай:** 355 солнечных дней в году; в курортных зонах есть вся необходимая инфраструктура для отдыха
- **Семь международных аэропортов и четыре современных авиакомпании, среди которых одни из лучших и самых безопасных авиалиний мира Emirates Airlines** (на четвёртом месте в мире согласно рейтингу Jaccdec за 2019 год)
- **В отелях и многочисленных специальных туристических зонах нет запрета на продажу алкоголя**
- **Безопасность, мультикультурное толерантное общество.** Нет межрасовых и межэтнических конфликтов
- **В Дубае, Абу-Даби, Рас-эль-Хайме растёт число постоянных жителей и туристов**



# METROPOLITAN PREMIUM PROPERTIES

Недвижимость в Дубае:  
лучшие квартиры, дома и апартаменты  
от застройщика в ОАЭ



Наши специалисты говорят более чем на 15 языках,  
в том числе и русском.

Каждый сотрудник имеет профессиональную аккредитацию  
контролирующих органов ОАЭ и опыт работы не менее трёх лет.



## Контакты

ОАЭ, Дубай  
Бизнес-Бэй, Аль-Манара-Тауэр, офис 1913  
+971 58 648 8888; +971 55 889 1197

 [metropolitan.realestate](https://metropolitan.realestate)



# Польша

ЕЩЁ ТРИ-ПЯТЬ ЛЕТ НАЗАД о Польше – в приложении к рынку недвижимости – мы практически не писали. Не было повода, то есть спроса. Ситуация изменилась. Конечно, более всего на постсоветском пространстве здешней недвижимостью интересуются украинцы – они сюда просто переезжают. Из-за недостатка работников Польша активно принимает иностранцев: только в 2018 году более полумиллиона украинцев и белорусов оформили польский ВНЖ. Только за первое полугодие 2019-го трудоустроенные экспаты перевели из Польши в Украину \$2 млрд.





## Ситуация на рынке

Когда мы говорим о странах Восточной Европы, картина рисуется динамичная. Польша прекрасно иллюстрирует тренд. Здесь уже 28 (!) лет растёт экономика – в 2019 году на приличные для Европы 3,7%. Последние пять лет цены на недвижимость уверенно растут, а показатели доходности по-прежнему выше, чем в самых богатых странах ЕС.

В год апартаменты в Варшаве приносят порядка 7%; в шести крупнейших польских городах в четвёртом квартале 2019 года продали на 9% больше единиц жилья, чем в предыдущем (статистика JLL); по данным Евростата, цены на дома и квартиры в стране за год подросли на 9%.

При этом возможностей не становится меньше: особенность польского рынка не растущая цена, а недостаточное разнообразие предложения. Да и цены в Польше невысокие: студию в столице по-прежнему можно искать с бюджетом в €50–60 тыс.

## Инвестиции

По данным исследовательской компании Spectis, сейчас в Польше осуществляется около тысячи инвестиционных проектов на €100 млрд. Согласно прогнозу, минимум до 2025 года в стране будет наблюдаться высокая активность в строительстве жилья и офисов. Самые перспективные районы – Варшава, Гданьск и их окрестности.

Интересен рынок польской коммерческой недвижимости самого разного масштаба – от скромных шиномонтажей до офисных центров. Крупные города Польши всё больше привлекают девелоперов в гостиничный бизнес. Новые отели активно строят в районе Трисити, включающем Гданьск, Гдыню и Сопот на Балтийском море. В ближайшие три года здесь откроют девять отелей на 1 900 номеров, что увеличит местный фонд на 30%.

Можно присмотреться к логистическому бизнесу: в Польше наблюдается дисбаланс спроса и предложения, а экономика развивается активно. И, как уже было отмечено, не только в столице – Вроцлав и Краков вошли в топ-10 самых активно развивающихся городов Европы по версии Colliers.



20

# причин инвестировать в польский Вроцлав в 2020 году

Об инвестициях в недвижимость Польши россияне задумываются редко. Во многом потому, что ничего об этой стране не знают. И если новости из Варшавы иногда захватывают наше внимание, то другие регионы окружает информационный вакуум. Между тем, если изучить, что пишут польские и европейские СМИ о местной экономике, можно обнаружить очень любопытную повестку, которая наводит на размышления...



- 1. Польша – самая быстрорастущая экономика Евросоюза.** С 2003 по 2017 год ВВП страны увеличился на 81%, в то время как в среднем по ЕС – на 23% (obserwatorfinansowy.pl от 16.05.2019).
- 2. Экономика Польши настолько крепко стоит на ногах,** что здесь впервые в истории начали продавать государственные облигации с отрицательной доходностью: -0,31% годовых (biznes.interia.pl от 26.01.2020).
- 3. Уровень зарплат – наивысший в истории.** За последнее десятилетие доходы поляков подскочили на 50%. Сейчас после вычета всех налогов и сборов средний работник получает на руки 4 тыс. злотых, то есть \$1 тыс. (money.pl от 21.01.2020).
- 4. Успехи в экономике начали отражаться на рынке недвижимости. Рост цен ускорился.** В 2019 году, по данным Eurostat, жильё в Польше подорожало в среднем на 9%. Между тем в долгосрочной перспективе динамика умеренная: +26% к цене квадратного метра с 2013 года. Потенциал явно не исчерпан (tvn24bis.pl от 26.01.2020).
- 5. В самых востребованных локациях жильё дорожает быстрее.** По данным Narodowy Bank Polski, в семи крупнейших городах цены на недвижимость выросли за 2019 год на 13%. Один из лидеров – Вроцлав: новостройки здесь подросли в цене на 11%, вторичка – на 20% (spidersweb.pl от 13.02.2020).

**6.** **Интересный показатель: сегодня на среднюю зарплату поляки могут купить 0,82 кв. м квартиры,** хотя в 2007 году могли только 0,48. А значит, чтобы говорить о насыщении рынка, цены должны подняться ещё на 70%. Безусловно, в один момент этого не случится. Аналитики ожидают умеренного роста в течение нескольких лет ([businessinsider.com.pl](http://businessinsider.com.pl) от 05.02.2020).

**7.** **Деньги у людей есть:** 65% квартир покупается без привлечения банковских кредитов ([strefabiznesu.pl](http://strefabiznesu.pl) от 04.02.2020).

**8.** **И всё-таки за год число желающих взять кредит увеличилось более чем 24%.** Причины – безработица падает, зарплаты растут. Кредиты выдают в национальной валюте на срок до 30 лет под 4% годовых, первый взнос – только 10–20%. Впрочем, иностранцам без вида на жительство и легальных доходов в Польше такой заём не получить ([biznes.interia.pl](http://biznes.interia.pl) от 18.01.2020).

**9.** **Квартиры начинают воспринимать не просто как место для проживания, а как инструмент для выгодных инвестиций.** Прогноз JLL на ближайшие три года – дальнейший рост цен ([rp.pl](http://rp.pl) от 24.01.2020).

**10.** **2019 год оказался почти самым лучшим в истории для первичного рынка недвижимости Польши.** В шести крупнейших городах девелоперы продали 65,4 тыс. новых объектов. Результат превосходный. Больше сделок удалось провести только в 2017 году, но тогда продажи подстегнула госпрограмма поддержки молодых семей ([jll.pl](http://jll.pl) от 23.01.2020).

**11.** **Только в 2019 году в Польше начали строить 240 тыс. квартир –** на 22% больше, чем во времена бума 2008 года ([gazetawroclawska.pl](http://gazetawroclawska.pl) от 17.02.2020).

**12.** **Несмотря на старания, застройщики за спросом не успевают.** Уже сейчас в Польше не хватает примерно 2 млн квартир. Чтобы достичь среднеевропейского уровня обеспеченности жильём, при текущих темпах строительства понадобится около десяти лет ([businessinsider.com.pl](http://businessinsider.com.pl) от 23.01.2020).

**13.** **Раскупают даже квартиры в старых панельных домах,** которые раньше высоким спросом не пользовались. Из-за дефицита они тоже начали дорожать ([strefabiznesu.pl](http://strefabiznesu.pl) от 27.01.2020).

**14.** **А население между тем продолжает расти – за счёт миграции.** И это несмотря на то, что Польша отказалась принимать беженцев



по «квотам ЕС» и не выплачивает никаких пособий. Сюда переселяются сотрудники международных компаний, квалифицированные рабочие из соседних стран, иностранные студенты. Число последних только за 2019 год увеличилось на 9%, до 85 тыс. человек (bankier.pl от 27.01.2020).

**15. Самый интернациональный город Польши – Вроцлав.** Этот фактор играет немаловажную роль при открытии иностранцами офисов и заводов. Даже первый стационарный иностранный вуз в Польше решил разместиться не в столице, а во Вроцлаве – это британский Coventry, основанный в 1843 году и входящий в топ-100 университетов Европы (insidermedia.com от 11.02.2020).

**16. Самая большая диаспора Вроцлава – иммигранты из стран СНГ, особенно Украины,** жители которой часто переезжают в Польшу на заработки. Несмотря на быстрый рост доходов населения, стоимость проживания в Польше одна из самых низких в ЕС, дешевле только в Болгарии. Много выходцев из Индии (они в основном трудятся в IT и медицине), Южной Кореи (здесь несколько крупных заводов). Диаспоры поменьше – итальянцы, испанцы, немцы, которые работают в руководстве заводов, фабрик, исследовательских центров, а также в офисах – бухгалтерами и IT-специалистами. Часто можно услышать и английскую речь, но в основном это туристы – в Польше для них очень дешево и есть где погулять (gp.pl от 05.02.2020).



**17. За 2019 год во Вроцлаве построено более 150 тыс. кв. м современных офисных центров.** Их общая площадь уже превысила 1,1 млн кв. м. Работают там наиболее высокооплачиваемые специалисты и – на заметку инвесторам – потенциальные арендаторы (eurobuildcee.com от 03.02.2020).

**18. Доходная часть бюджета Вроцлава за год выросла на 17%.** Основной источник – налог с зарплат. А значит, и доходы жителей увеличиваются.

**19. Сотни миллионов евро инвестируются в инфраструктурные проекты:** строительство скоростной железнодорожной ветки между Вроцлавом, Прагой и Варшавой, расширение автомагистрали в направлении Берлина, модернизацию канализации и трамвайных путей, закупку новых городских автобусов и др.

**20. По оценкам PwC, Вроцлав – в топ-3** самых быстроразвивающихся городов Европы (wroclife.pl от 16.12.2019).



## **Павел РУЖИЦКИЙ,**

руководитель вроцлавского агентства недвижимости Orzech Lux

– Во что же инвестировать иностранцам? Ведь рост цен сам по себе не освобождает от необходимости сдавать недвижимость в аренду, что дистанционно делать не очень удобно...

– Мы сейчас предлагаем две проверенные стратегии.

Первая: купить недвижимость в плохом состоянии (или у девелопера), отремонтировать и создать прибавочную стоимость. Большой спрос на такие квартиры от эскпатов – для аренды и покупки в кредит. Во Вроцлаве много современных офисов, компании из Европы переносят сюда бухгалтерию, IT-отделы, исследовательские центры. Здесь шутят, что больше всего высокооплачиваемых рабочих мест появилось в кризис

2008–2009 годов: тогда многие озаботились снижением себестоимости и начали инвестировать в Польшу. Это, кстати, единственная страна в ЕС, где ВВП в это время рос.

Пример такой инвестиции – покупка квартир как можно ближе центру, где наивысший потенциал повышения цен. Пока что квадратный метр в центре Вроцлава в полтора-два раза дороже, чем на окраине, а на примере других городов разница может достичь трёх-четырёх раз. Пробки только начинают появляться, люди недавно стали ценить центр, который реконструируется и становится комфортным для жизни. К тому же привлекает туристов, а значит, даёт возможность зарабатывать на посуточной аренде.

Вторая стратегия – покупка жилья с арендаторами, просторной квартиры, разделённой на несколько комнат или студий (так называемый инвестиционный готовец). 20% населения Вроцлава – студенты, ещё около 10% – приезжие рабочие. Здесь огромный спрос на бюджетное жильё.

Важно проконтролировать законность перепланировки. Из опыта, половина объектов не соответствуют нормам: кухня вынесена в коридор, нет правильной вентиляции и т. п. Многие концентрируются на косметическом эффекте, а не на качестве ремонта. Поэтому в «инвестиционных готовцах», где ремонт делаем не мы, стараемся структурировать сделку так, чтобы продавец сам арендовал эту квартиру минимум на пять полных лет с правом субаренды, по цене, которая позволит ему зарабатывать около 15%, с обязательством делать все ремонты и платить коммунальные. Покупатель-инвестор в этом случае получает гарантированный доход от аренды независимо от простоев; срок владения пять полных лет позволяет перепродать недвижимость с прибылью и вообще не платить налог от продажи.

Часто это разделённая на три, четыре или пять комнат квартира с общей кухней и несколькими общими санузлами, расположенная близко к центру или скоплению вузов. После пяти лет эксплуатации жильё можно перепродать семье с детьми или сдавать дальше. Также часто попадаются квартиры, разделённые на две, три, четыре или пять небольших студий, где в каждой свой санузел и кухонный уголок. Такой инвестиционный формат будет востребован всегда. Доходность от аренды с гарантией на пять полных лет колеблется от 5 до 7% годовых.

Налоги на доходы от аренды в Польше низкие, всего 8,5%. А если к рентному денежному потоку прибавить рост самой недвижимости за пять лет, экономика получится очень интересная.



## Павел РУЖИЦКИЙ,

руководитель вроцлавского агентства недвижимости Orzech Lux

# Чем мы будем вам полезны

- Внимательно выслушаем вашу идею для инвестиций и – sorry – возможно, объясним, почему она не сработает во Вроцлаве.
- Проконсультируем по вопросам налогов, открытия счёта в банке, перечисления средств, обмена валюты и т. п. При правильном планировании налоги в Польше достаточно низкие, в некоторых случаях нулевые.
- Предложим апробированные на практике стратегии, с детальной аргументацией каждого этапа, вплоть до выхода из инвестиции с прибылью, пусть даже через много лет, опять же с учётом налогов.
- Подберём конкретные объекты: у нас прямой доступ к общей базе более чем 100 агентств местной ассоциации.
- Будем сопровождать весь юридический процесс покупки и регистрации недвижимости.
- Под ключ организуем процессы, связанные с управлением, сдачей в аренду, возможным ремонтом, контролем всех платежей.
- Возьмём на себя общение с чиновниками всех уровней. В более сложных проектах – при разделении квартир на студии, переводе нежилого помещения в фонд жилых, реконструкции многоквартирных домов – часто приходится получать разрешения на строительство по полной процедуре.
- И самое главное – позаботимся о продаже недвижимости. Ведь любая инвестиция имеет свой горизонт.



### КОНТАКТЫ ORZECH LUX

Адрес: **Олавская ул., 9/5, 50-123, Вроцлав, Польша**

Тел. **+48 604 337 154** (Viber, WhatsApp, Telegram)

E-mail: **biuro@orzech-lux.pl**



# Таиланд

ИСКУПАТЬСЯ В СЕКРЕТНЫХ БУХТАХ, расслабиться у бассейна, потягивая фруктовый шейк, найти самый острый том-ям и самое сладкое манго, испытать, что такое настоящий массаж, сосчитать всех встреченных на пути Будд – огромных и крошечных, золотых и нефритовых, покормить слона и поплавать со скатами, обучиться кулинарному искусству, повеселиться в клубе, погонять на байке... Каждый едет в Таиланд за чем-то своим и, видимо, находит что-то для себя – недаром ведь число гостей увеличивается.





Самое популярное азиатское туристическое направление – оно же самое массовое в регионе у покупателей недвижимости. Ещё год назад статистика Global Property Guide – за десять лет цены в среднем выросли более чем на треть – воспринималась как безусловное руководство к действию.

Но с начала 2020 года тайский рынок оказался под двойным давлением. К американо-китайской торговой войне добавился «нерв коронавируса», особенно заметный в этой части мира; каждый пятый приезжающий в Таиланд иностранец – китаец. А по числу покупателей недвижимости в стране жители Поднебесной опередили всех. И вот уже Информационный центр недвижимости Таиланда (REIC) прогнозирует, в 2020 году местный ВВП снизится на 1,5–2,5%, вместе с ним на 4,5% сократится число сделок, а возможный рост цен не превысит 3,0%.

Но это непонятные до конца перспективы. А в 2019 году Таиланд продолжил расти как одно из главных туристических направлений мира: 37,7 млн отдыхающих, на 4% больше, чем в 2018-м. Спрос на курортную недвижимость в престижных районах высок, квартиры и дома там всё ещё ликвидны и перспективны с точки зрения прироста капитала.

Состоятельных иностранцев привлекает хорошая доходность от аренды. По статистике Global Property Guide, квартира в центре Бангкока приносит 5–8% годовых. А на Пхукете апартаменты в кондоминиуме способны генерировать до 10% – гарантированно! Правда, такая гарантия даётся не везде, а только в самых популярных у туристов локациях.

Ещё один тренд 2019 года – популяризация кондотелей. Важный плюс этого типа объектов для инвесторов – не нужна специальная лицензия на краткосрочную аренду. При этом доходность может достигать 15% годовых и выше.

## Прогнозы

Главный риск для Таиланда – возможное сокращение числа китайских туристов и инвесторов. Впрочем, как полагают аналитики, этот фактор не приведёт к заметному обвалу. Во-первых, туризм – важный, но далеко не решающий сегмент в экономике, он приносит только 10% ВВП. Во-вторых, китайцы – ключевые, но не единственные покупатели недвижимости: силён спрос со стороны выходцев из США, Австралии, европейских стран... И наконец, инфекция всё-таки должна пойти на спад – ожидается, что к лету вспышка будет полностью погашена.



# Инвестиционная недвижимость в Таиланде: высокие доходы, низкие расходы

## Как недвижимость Пхукета генерирует доход

В объявлениях о продаже инвестиционной недвижимости принято указывать процент доходности – сумму, которую способен принести объект, сдаваемый в аренду. В Европе средний показатель – 3–6%, в Таиланде – 7–10% от цены квартиры в год. Откуда такая разница? За счёт чего азиатская недвижимость обеспечивает повышенную рентабельность? С этими вопросами мы обратились к управляющему партнёру тайской компании Exotic Property Светлане Касаткиной. Разберёмся вместе.

## Доходы. Сколько можно заработать на недвижимости в Таиланде

### От аренды

Решающий фактор, который обеспечивает инвесторам в Таиланде повышенный рентный доход, – ситуация, которая сейчас сложилась на местном рынке недвижимости, особенно на Пхукете. Тайские застройщики в последние годы стали кооперироваться с ведущими мировыми гостиничными сетями: Wyndham Group, Mövenpick и т. п. На этапе строительства они заключают договор, по которому готовый комплекс перейдёт отелю в управление и будет сдаваться туристам под отельным брендом. Инвестору это выгодно: сеть такого уровня может обеспечить максимальную заполняемость квартиры по самым высоким ставкам. Климат Пхукета тоже способствует – сезон здесь круглый год.

### ГАРАНТИРОВАННЫЙ ДОХОД

Многие отельные сети предлагают собственникам недвижимости программы с гарантированным доходом. Стандартная ставка на Пхукете – 7–10% от цены квартиры в год, срок – 3–5 лет, в редких случаях до 15 лет. При заключении такого договора собственник получает указанную в контракте сумму независимо от того, как по факту сдавалась квартира. Деньги на счёт приходят регулярно, как на банковском депозите. К тому же собственник сам может отдыхать в квартире бесплатно две – четыре недели в год, кроме пикового периода (декабрь – январь).

### RENTAL POOL

Арендная программа другого рода: здесь прибыль владельца квартиры зависит от фактических результатов работы апарта-отеля.



### Светлана КАСАТКИНА,

управляющий партнёр,  
основатель компании Exotic Property

ПРИЧИНЫ высокой по сравнению с европейскими курортами доходности – круглогодичный сезон, огромный турпоток, низкие расходы на содержание, выгодное для собственника отношение стоимости квадрата к арендным ставкам. Пхукет ежегодно принимает 10 млн гостей, которые приносят маленькому острову \$2,5 млрд – большая часть этих денег достаётся отелям и владельцам недвижимости.

Инвесторы на первые несколько лет выбирают программы гарантированной аренды. А когда видят результаты, переходят в программу rental pool и повышают рентабельность, ведь чтобы отель смог гарантировать 7%, сам он точно должен получать намного больше.

Важно понимать, как начисляется доход по схеме rental pool. Одни делят прибыль, вычитают расходы на управление, а оставшиеся деньги распределяют: 20–30% себе, 70–80% собственнику. Другие делят доход. Проценты выглядят менее интересными (30–40% – отелю, 60–70% – владельцам недвижимости), но по факту оказываются более выгодными для собственников. Нюансов много. Рекомендую внимательно читать договор и заручиться поддержкой опытного риелтора.



## Карен ЧИЧЯН,

директор по продажам и маркетингу  
 компании Exotic Property

### ЕЖЕГОДНЫЙ РОСТ ЦЕН

обеспечен успехами в экономике:

ВВП увеличивается на 3-4%

ежегодно, курс валюты стабилен,  
 безработица и инфляция – менее  
 1%, это лучший показатель в мире.

С 2016 года Bloomberg присваивает  
 Таиланду звание «Самая счастливая  
 экономика мира». С учётом

нехватки земли и ограничений

на высотное строительство

на Пхукете перенасыщенность рынка  
 исключается.

Больше всего зарабатывают  
 инвесторы, которые вкладывают  
 в новостройки. Сначала

они получают повышенный  
 процент от программы rental  
 pool. Одинаковые квартиры

в комплексе сдаются туристам  
 по одинаковому ценам, независимо

от того, сколько за них заплатили  
 владельцы, а значит, для первых

инвесторов доходность будет  
 выше. А при продаже они имеют

ещё и хорошую надбавку за счёт  
 естественного повышения стоимости  
 квартиры.

В конце года управляющий считает  
 доход, который принесли апартамен-  
 ты одного типа (например, с одной  
 спальней и видом на бассейн), часть  
 забирает себе, а часть делит между  
 собственниками недвижимости это-  
 го пула. В востребованных комплек-  
 сах, которыми управляет профессио-  
 нальный отельный бренд, фактиче-  
 ский доход получается выше гаран-  
 тированного – до 16% годовых.

## От капитализации

Всякая инвестиция имеет свой го-  
 ризонт планирования, обычно 5–15  
 лет. И важно учитывать, как меняет-  
 ся стоимость недвижимости за это  
 время. Ведь если квартира подеше-  
 вевает, то полученная от аренды выр-  
 чка будет «съедена». Безусловно, точно  
 предсказать, что будет с ценами  
 через десять лет, никто не возьмётся.  
 Но можно посмотреть на текущую ди-  
 намику, проанализировать её причи-  
 ны и прикинуть перспективы.

## ДИНАМИКА ЦЕН ПО МЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

В Таиланде, как и в России, стои-  
 мость новостроек повышается по  
 мере строительства. Квартира на  
 стадии оф-план стоит в среднем на  
 20–30% дешевле готовой.

## ДИНАМИКА ЦЕН НА ГОТОВОЕ ЖИЛЬЁ

По статистике Банка Таиланда, по-  
 следние десять лет жильё дорожает  
 на 3–5% ежегодно. В курортных ре-  
 гионах цены повышаются быстрее.  
 На Пхукете – 5–7% в год. На рост  
 влияет динамика развития райо-  
 на. Через пять лет, когда застроят  
 первую-вторую линию, ожидается  
 всплеск цен.



### ЕСТЬ ЛИ ОГРАНИЧЕНИЯ НА СДАЧУ В АРЕНДУ В ТАИЛАНДЕ

В ТАИЛАНДЕ ПРОДАЮТСЯ КВАРТИРЫ НЕ ТОЛЬКО В КУРОРТНЫХ  
 КОМПЛЕКСАХ ОТЕЛЬНОГО ТИПА, НО И В ОБЫЧНЫХ ЖИЛЫХ ЗДАНИЯХ.

ЕСЛИ ВАША ЦЕЛЬ – МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД ОТ АРЕНДЫ, РЯДОВОЕ  
 ЖИЛЬЁ ВАМ НЕ ПОДХОДИТ. СДАВАТЬ КВАРТИРЫ ПОСУТОЧНО БОЛЕЕ 30 ДНЕЙ  
 В ГОДУ ПО ЗАКОНУ МОЖНО В ДОМАХ, ИМЕЮЩИХ ОТЕЛЬНОЕ ЛИЦЕНЗИО.  
 ПРОСТУЮ КВАРТИРУ РАЗРЕШАЕТСЯ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ СДАВАТЬ ЛИШЬ  
 НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК, В ЭТОМ СЛУЧАЕ ОТДАЧА ОТ АРЕНДЫ БУДЕТ В РАЗЫ НИЖЕ.

**ДОХОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПХУКЕТА****7–10%**Гарантированный  
доход от аренды**7–16%**Арендная программа  
rental pool**20–30%**Рост цен по мере  
строительства**5–7%**Ежегодный рост цен  
на готовое жильё**Расходы. Обязательные траты,  
которые ждут инвестора**

Цены на квартиры в апарт-отелях, расположенных в самых популярных туристических локациях – Камала, Банг-Тао, Сурин, – стартуют с 4 млн батов (около \$130 тыс.), в менее раскрученных местах можно найти предложения от \$80 тыс. Покупателям дают беспроцентную рассрочку до окончания строительства, в некоторых случаях – на пять лет после сдачи в эксплуатацию, а значит, можно сдавать недвижимость в аренду и расплачиваться с застройщиком. Есть опция «кешбек» – вносите всю сумму и сразу же начинаете получать доход, не дожидаясь, пока дом введут в эксплуатацию.

Но прежде чем считать доход от этой недвижимости, подумайте об обязательных тратах. Чистая прибыль во многом зависит от того, сколько вы потратите на проведение сделки и ежегодное обслуживание объекта.

**На этапе покупки**

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РЕГИСТРАЦИОННЫЕ СБОРЫ.** При регистрации каждой сделки Land office (Земельный департамент Таиланда) взимает несколько единовременных налогов. Их размер зависит от типа объекта, формы собственности (leasehold или freehold), периода владения имуществом. Общая сумма делится между продавцом и покупателем в разных пропорциях. При покупке в лизхолд на долю покупателя обычно приходится 1,1%, во фрихолд – 2% от цены недвижимости.

**ГОНОРАР РИЕЛТОРА.** В Таиланде – и это хорошая новость для инвестора – услуги риелтора для покупателя бесплатны (свой гонорар агент берёт с продавца). Можно рассчитывать на полное сопровождение сделки, вплоть до контроля процесса строительства и приёмки готовой квартиры.





### **Светлана КАСАТКИНА,**

управляющий партнёр,  
основатель компании Exotic Property

**ЗАТРАТЫ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ** в Таиланде можно свести к минимуму. Во-первых, если вы подбираете инвестиционный объект, которым планируете владеть пять – десять лет, нет никакого смысла переплачивать за фрихолд. Права те же, а расходы существенно ниже, значит, выше чистая прибыль. А ещё при переводе денег за квартиру в назначении платежа пишут «за аренду», что очень упрощает процесс оплаты в банке, где находятся средства. Во-вторых, некоторые застройщики готовы включить мебельный пакет в стоимость недвижимости – мы стараемся договориться о такой опции для наших клиентов. В-третьих, с помощью риелтора можно существенно сэкономить на поездках в Таиланд – мы следим за стройкой, присылаем покупателю отчёты, можем принять квартиру и проконтролировать установку мебели и устранение мелких недочётов. Как правило, наши клиенты прилетают в Таиланд для подписания доверенности на юриста, который от их имени регистрирует сделку в Земельном комитете. Но регистрацию можно провести дистанционно, прислав доверенности, заверенные нотариусом. По факту в большинстве случаев все расходы покупателя не превышают 3% от цены объекта, в то время как в европейских странах сверх покупной стоимости надо платить 10% и более.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ НА ПОКУПКУ НОВОСТРОЕК



**SINKING FUND.** По закону, управляющая компания должна иметь фонд капитального ремонта – деньги, которые будут потрачены на непредвиденные работы в комплексе. Эти средства собираются с покупателей недвижимости. Платёж единовременный – 400–800 батов за кв. м. За рядовую 50-метровую квартиру платёж составит около \$650.

**ДОПЛАТА ЗА FREEHOLD.** Застройщики указывают стандартные цены на квартиры с условием оформления сделки в leasehold. Если важен статус freehold, доплата составит около 10% от стоимости объекта.

**ПАКЕТ МЕБЕЛИ И АКСЕССУАРОВ.** Новостройки в Таиланде сдаются с полной отделкой, сантехникой, кондиционерами, оборудованной кухней и встроенными шкафами. Но чтобы начать зарабатывать на аренде, жильё надо обставить мебелью, техникой и аксессуарами. Стандартный пакет от застройщика для 30-метровой квартиры стоит около \$10 тыс.

**ПОДКЛЮЧЕНИЕ СЧЁТЧИКОВ.** Госорганы взимают с застройщика плату за подключение каждой квартиры к коммуникациям – \$300–600. Некоторые компании собирают эти деньги с покупателей.

i

**ЧТО ТАКОЕ LEASEHOLD**

В ТАИЛАНДЕ СУЩЕСТВУЕТ ДВЕ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ, КАК В ВЕЛИКОБРИТАНИИ, ОТКУДА ЭТА СИСТЕМА И ПОЗАИМСТВОВАНА. FREEHOLD – СВОБОДНОЕ ВЛАДЕНИЕ, АНАЛОГ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ. LEASEHOLD – ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА (СТАНДАРТНЫЙ СРОК – 90 ЛЕТ). ЛИЗХОЛД-СДЕЛКИ РЕГИСТРИРУЮТСЯ В ЗЕМЕЛЬНОМ ДЕПАРТАМЕНТЕ, А ПОКУПАТЕЛЬ ПОЛУЧАЕТ ВСЕ ПРАВА РАСПОРЯЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ: СДАВАТЬ В АРЕНДУ, ПРОДАВАТЬ, ДАРИТЬ, ПЕРЕДАВАТЬ ПО НАСЛЕДСТВУ И Т. П. ЕДИНСТВЕННОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ – НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОДЛЕНИЯ СРОКА АРЕНДЫ КАЖДЫЕ 30 ЛЕТ.



## Карен ЧИЧЯН,

директор по продажам и маркетингу  
компании Exotic Property

ЕСЛИ ВЫ ВЫБИРАЕТЕ КВАРТИРУ в комплексе отельного типа, инвестиции становятся пассивными. Вам не нужно искать посредника, который займётся привлечением арендаторов, нет необходимости следить за своевременной оплатой коммунальных услуг и налогов. Все заботы берёт на себя управляющая компания апарт-отеля, вы просто получаете доход. Но в этом случае надо очень внимательно читать договор и условия арендной программы – как именно начисляется прибыль собственникам. В некоторых комплексах вместо 7% чистыми получается 3–4% годовых, в других никаких скрытых платежей нет – владельцы квартир получают обещанный процент в полном объёме.

## На этапе эксплуатации

### НАЛОГИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

До 2020 года ежегодных налогов не было, но в СМИ появилась информация, что в перспективе двух-трёх лет их начнут взимать. В любом случае ставки обсуждаются минимальные – 0,03% от цены недвижимости в год и только на объекты дороже 10 млн батов (\$315 тыс.).

### СОДЕРЖАНИЕ КОМПЛЕКСА

Почти в каждом новом доме в курортных районах Таиланда есть общий бассейн, спортзал, охрана. В комплексах, построенных по отельным стандартам, инфраструктуры больше – спа, теннисные корты, мини-гольф, водные горки, детские игровые комнаты и многое другое. Содержание этих удобств оплачивают собственники. Стандартная ставка – \$2 за кв. м недвижимости в месяц. В результате за 50-метровую квартиру набегает около \$1,2 тыс. в год.

### КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

За свет и воду в Таиланде платят по счётчикам. Цены ниже, чем в Европе. Городской тариф на электричество – около 4 батов за кВт·ч, вода и вовсе стоит копейки. Важно, что если вашу квартиру сдаёт в аренду отель, то собственник не платит за коммунальные услуги.

### ГОНОРАР РИЕЛТОРА

Стандартная ставка за услуги по поиску арендаторов и работе с ними – 20% от дохода. Но если вы покупаете квартиру в апарт-отеле с арендной программой, этих расходов не будет.

### НАЛОГИ НА ДОХОДЫ ОТ АРЕНДЫ

Максимальная ставка подоходного налога для иностранцев – 15%, есть возможность снизить нагрузку.

Благодаря НИЗКИМ РАСХОДАМ инвесторы в Таиланде получают ВЫСОКИЙ «ЧИСТЫЙ» ДОХОД

**Закажите подбор объектов с самой высокой доходностью**

[www.exoticproperty.ru](http://www.exoticproperty.ru), [info@exoticproperty.ru](mailto:info@exoticproperty.ru)

☎ 📧 📞 +66 89 973 37 51

# Сколько можно заработать на недвижимости Таиланда

Посчитаем на конкретном примере: в арендной программе участвует студия 33,9 кв. м с видом на сад на пляже Камала, Пхукет.



## Стоимость объекта

Цена недвижимости	THB 3 990 000
Мебельный пакет	THB 0 (включён в стоимость)

## Расходы на сделку

Sinking fund	THB 27 168
Содержание комплекса (на год вперёд)	THB 24 451
Подключение счётчиков	THB 20 000
Регистрационный сбор (1,1% – лизхолд)	THB 43 890
Всего	THB 115 509

## Доходность недвижимости с 1-го по 5-й год

Гарантированный доход 10% в течение 5 лет Бесплатное проживание 14 дней в год с мая по октябрь	THB 399 000
Всего за 5 лет	THB 1 995 000

## Доходность недвижимости с 6-го по 10-й год

Арендная программа rental pool (60% дохода собственнику, 40% – отелю) Бесплатное проживание 30 дней в год с мая по октябрь	THB 480 449 (из суммы уже вычтены расходы на содержание комплекса – THB 24 451) Расчёт основан на минимальной загрузке комплекса 60%, в случае повышения заполняемости до 80% доходность повысится с 12,04 до 16,20%
Всего за 5 лет	THB 2 402 245
<b>Общий рентный доход за 10 лет (гарантированный доход + rental pool)</b>	<b>THB 4 397 245*</b>
<b>Доход при продаже квартиры застройщику через 10 лет по опции «обратный выкуп» за 110% от первоначальной цены</b>	<b>THB 4 389 000</b>
<b>ИТОГО доход от недвижимости за 10 лет</b>	<b>THB 8 786 245</b>

\* Максимальная ставка подоходного налога для иностранцев – 15%, есть возможность снизить нагрузку.



# Турция

ЕСЛИ СОГЛАСИТЬСЯ о том, что интерес к стране – неважно, со стороны туристов или покупателей недвижимости – определяется классической формулой «цена/качество», то очевидно, что именно Турция для нас главное направление. Потому что при всей «разнице менталитетов» разница эта не только не напрягает, а наоборот – притягивает. Ведь здесь всё просто. Просто добраться, просто купить, просто остаться, просто найти круг общения. Никакие политические потрясения не охлаждают нашего интереса к Стамбулу, Антаье, Антаье. Поскольку условные риски и недостатки оказываются на поверку слишком абстрактными, а возможности и преимущества, наоборот, конкретными.





## Ситуация на рынке

Рынок зарубежной недвижимости на постсоветском пространстве знает не так уж много примеров, когда интерес к какой-то стране рос лавинообразно. Турция со второй половины 2018 года – пример удивительный. Падение лиры, интересные условия получения гражданства при покупке недвижимости и, по сути, неограниченное разрешение на пребывание в стране всем собственникам сделали местное жильё и целью, и средством.

Цифры 2019 года таковы. По данным ЦБ Турции, в лирах недвижимость в стране подорожала на 10%. Одновременно, если сравнивать показатели декабря 18 и 19 годов, примерно настолько же снизился курс местной валюты относительно доллара. То есть для покупателей из-за границы ничего особенно не изменилось, если не учитывать, что доллар относительно рубля в 2019-м дешевел. Впрочем, ценовые колебания в Турции сейчас незначительно влияют на спрос со стороны иностранцев.

Он растёт. В 2019 году граждане других стран купили в Турции 45 500 объектов. Россияне, как подсчитал Национальный статистический институт, в тройке лидеров. Иракцы приобрели 7 596 единиц жилья, иранцы – 5 423, россияне – 2 893, украинцы – 719 объектов. Выходцев с Ближнего Востока больше привлекает Стамбул и другие крупные города. Казахстанцев, россиян, украинцев – тёплые анталийские курорты во главе в Аланьей.

Оптимистичный прогноз на будущий год главы Ассоциации подрядчиков Стамбула Ахмета Эркуртоглу – не менее 60 тыс. сделок с иностранцами – хотя и кажется завышенным, на самом деле лишь подчёркивает популярность страны. На Prian.ru Турция практически сравнялась с Испанией и Болгарией по числу запросов на покупку, а зимой 2019–2020 годов стала лидером.



## Инвестиции

Турецкую недвижимость не так часто приобретают с целью заработать. Основная цель покупателей всё-таки отдых, а в последние два-три года ещё и переезд, благо условия в стране созданы уникальные.

Рынок Турции относительно предсказуем в своей волатильности – раз в восемь – десять лет после длительного роста следует стремительное снижение. Последние три-четыре года цены в лирах растут, но из-за нестабильного курса самая интересная инвестиция – покупка недешёвого объекта (уровня выше среднего, близко к морю) на стадии котлована и относительно быстрая, через полтора-два года, перепродажа. Самые успешные примеры – плюс 30–40% за этот период.

Сдача объекта в аренду в Турции возможна, хотя это не простой бизнес, тем более что в обычном городском доме лицензию на сдачу вы даже не получите. Нужно открывать ИП, оформлять декларации и счета-фактуры, так что у владельца одной-двух квартир хлопот будет больше, чем дохода. Недорогие квартиры на море за \$30–40 тыс. ещё и не пользуются особым спросом, ведь у съёмщиков всегда есть огромный выбор гостиниц.

Вот новая квартира на первой, максимум второй линии в хорошем закрытом комплексе с лицензией – более перспективный вариант, способный принести до 5-6% годовых. Доход от аренды в Стамбуле Global Property Guide оценивает в 2,0–4,7%.





## Факты

Программа получения гражданства Турции через покупку недвижимости едва ли не самая популярная у русскоязычной аудитории. Со второй половины 2018-го гражданство Турции может получить заявитель, купивший недвижимость стоимостью от \$250 тыс. Для сохранения гражданства активы на территории Турции должны оставаться в собственности иностранца как минимум три года. Купить недвижимость под гражданство нужно только у местного – турецкого физического или юридического лица. Кроме того, приобрести нужно объект, не только фактическая, но кадастровая стоимость которого будет выше \$250 тыс. Эта кадастровая сумма определяется обязательной оценочной экспертизой. Вся процедура получения гражданства по состоянию на начало 2020 года длится около трёх месяцев. (Подробнее читайте в материале на стр. 154.)

\*\*\*

С марта 2019 года в Турции обязательно получение экспертной оценки недвижимости, которую намеревается купить или продать иностранный гражданин. До этого времени в тапу (свидетельстве о праве собственности на недвижимость в Турции) обычно указывалась заниженная стоимость недвижимости, с которой уплачивался налог на покупку. Теперь при оформлении недвижимости покупатель должен получить экспертный отчет с указанной в нём реальной стоимостью жилья. И уже исходя из этой суммы платить налог на регистрацию права собственности – он составляет 4%.

\*\*\*

В Турции действует налог на прибыль для застройщиков и владельцев вторичной недвижимости, которые являются её собственниками менее пяти лет. Он составляет 20% от разницы между ценой покупки и ценой продажи. По законам Турции, только по прошествии пяти лет владения недвижимостью её хозяин освобождается от данного налога. Если экспертиза указала стоимость выше той, за которую хозяин реально готов продать квартиру, то он может вписать в тапу нужную ему меньшую стоимость, однако налог всё равно должен быть уплачен с разницы с суммой экспертной оценки.

# Покупка квартиры в Турции и получение турецкого гражданства

В СЕНТЯБРЕ 2018 ГОДА с целью привлечения иностранных инвесторов турецкое правительство внесло изменения в закон «О гражданстве Турции». Существует несколько вариантов его получения; мы рассмотрим тот, что связан с покупкой недвижимости.

Согласно закону, иностранные граждане, инвестирующие в турецкую недвижимость \$250 тыс. и более, могут претендовать на гражданство для себя и своей семьи. Под семьёй подразумевают супруга, детей до 18 лет, а также детей с ограниченными возможностями старше 18 лет.

## Что даёт турецкое гражданство

Гражданство интересно тем, кто хочет жить в стране постоянно. Воспитывать детей в экологически чистом уголке мира под тёплым солнцем. Или после выхода на пенсию перебраться в тёплый климат, встречать закаты с видом на море, питаться чистейшими продуктами.

Имея гражданство, вы можете оформить специальную медицинскую страховку, которая будет покрывать стоимость всех услуг в государственных



## ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Важно понимать: в отличие от гражданства, ВНЖ в Турции сам по себе не даёт права на работу. Для легального трудоустройства иностранного сотрудника работодателю необходимо оформить рабочее разрешение. При этом в его фирме должны быть официально трудоустроены как минимум пять турецких граждан. Ежемесячные налоговые отчисления за иностранного сотрудника выше, чем за турецкого.

В данных обстоятельствах турецкие фирмы готовы нанимать тех иностранных сотрудников, которые обладают специфическими навыками. Знание иностранных языков является одним из самых важных факторов, которые помогают трудоустроиться. Ведь Ананья – туристический город. Например, знание английского позволит найти работу в туристической сфере или в сфере недвижимости.



медицинских учреждениях и около 90% в частных больницах. Уровень турецкой медицины очень высок, и она может смело конкурировать с европейской.

В Турции работают социальные проекты, участвовать в которых могут только граждане страны. (Например, государственные банки предлагают накопительные пенсионные программы с высоким процентом по вкладам – присоединиться к программе можно в любом возрасте.)

Устроиться на работу намного проще, имея гражданство. Ведь для турецких фирм существуют ограничения при трудоустройстве иностранцев. Для этого необходимо оформлять рабочее разрешение, да и налоги за иностранного работника выше.

Отпадает необходимость каждые год-два продлевать вид на жительство. Эта процедура хоть и несложная, но всё же требует времени и финансовых затрат, которые возрастают, если на ВНЖ претендует вся семья.

### Как проходит процесс получения гражданства

1. Выбирают объекты подходящей стоимости.
2. Заключают договор купли-продажи.
3. Оплачивают недвижимость через банк. В дальнейшем подтверждающий документ понадобится для подачи заявления.
4. Подготавливают свидетельство о праве собственности на недвижимость.
5. Для всех, кто претендует на гражданство, ускоренным способом оформляется ВНЖ.

6. Подают заявление на получение гражданства. Для этого потребуются следующие документы:

- действующий паспорт;
- четыре фотографии на паспорт для каждого члена семьи;
- свидетельство о браке, свидетельства о рождении детей – если супруг и дети тоже претендуют на гражданство;
- документы, подтверждающие совершение инвестиций;
- квитанция об уплате пошлины.

На паспорт, свидетельства о рождении и свидетельство о браке необходимо проставить апостиль. Лучше это сделать в своей стране, так как в Турции процесс займёт больше времени.

После апостилирования документы должны быть переведены на турецкий язык. Когда всё готово, необходимо подать документы на гражданство в миграционную службу. Статьи, когда закон только ввели и заявителей было не так много, гражданство можно было получить через три месяца. Сейчас же из-за большого количества заявок срок рассмотрения увеличился до шести – восьми месяцев.



# Важные вопросы

## Должен ли покупатель присутствовать лично при оформлении документов на гражданство?

Присутствовать лично на всех этапах подачи документов необязательно. Достаточно оставить доверенность на имя адвоката, который в дальнейшем будет заниматься оформлением всего необходимого.

## За какой срок можно получить гражданство Турции?

Его не нужно ждать пять – семь лет, как в странах Евросоюза. Документы начинают подготавливать одновременно с документами купли-продажи недвижимости. Спустя шесть – восемь месяцев после их подачи вы и ваша семья, скорее всего, станете обладателями турецких паспортов.

## Для получения гражданства необходимо купить только одну квартиру на сумму \$250 тыс. или можно несколько?

Возможны оба варианта. Если покупаете несколько квартир, в одной можно проживать, а остальные сдавать в аренду, получая пассивный доход. Кроме того, для инвестиций такого рода допускается покупка объектов не только жилищного фонда, но и коммерческого.

## Можно ли в дальнейшем перепродать недвижимость?

Да, по прошествии трёх лет. При этом вы не теряете гражданство.

## Сколько дней в году необходимо проживать в Турции, имея гражданство?

Наличие гражданства не обязывает постоянно находиться в стране, нет и ограничений по количеству дней в году.



## ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Для инвестиций подходит как новострой, так и вторичное жильё, но не каждый объект за \$250 тыс. и дороже позволяет покупателю претендовать на гражданство.

При рассмотрении заявления важна кадастровая стоимость объекта, которая у новостроек чаще равна рыночной, а у вторичного жилья не совпадает практически никогда. Подходящий объект поможет выбрать продавец, который имеет опыт оформления подобных сделок.

Недвижимость, приобретаемая с целью получения гражданства, должна принадлежать гражданину Турции.



# Как получить вид на жительство в Турции при наличии недвижимости

ТУРЕЦКОЕ ГРАЖДАНСТВО нужно не всем – возможно, для ваших целей хватит и ВНЖ.

При наличии недвижимости в Турции получить вид на жительство проще всего. На него может претендовать собственник любой местной недвижимости – вне зависимости от её стоимости.

**Пакет документов минимальный:**

- страховой полис;
- четыре биометрические фотографии;
- выписка из Кадастрового управления;
- оригинал и копия паспорта;
- оригинал и копия свидетельства о праве собственности на недвижимость;
- счёт об уплате сборов за ВНЖ.

Вид на жительство – по-турецки «икамет» – документ, предоставляющий право легально находиться на территории Турции один-два года. Представляет собой пластиковую карточку с фотографией, именем и фамилией владельца, сроком действия и целью пребывания. ВНЖ можно получить не только через покупку недвижимости. Другие варианты – изучение турецкого языка, получение образования, проведение научных работ, воссоединение семьи, лечение.

Анкета для получения ВНЖ подаётся онлайн на официальном сайте миграционной службы <https://e-ikamet.goc.gov.tr>.

Биометрические фотографии и медицинская страховка понадобятся в момент заполнения анкеты. Страховой полис можно оформить в любой страховой компании. После того как анкета заполнена, её нужно распечатать и выбрать дату приёма в миграционной службе – как правило, доступны даты через две-три недели. Затем с анкетой и паспортом пойти в налоговую администрацию, получить налоговый номер и уплатить сборы за ВНЖ.

Расходы на оформление ВНЖ сроком на один год составят \$200–300 для лиц в возрасте от 18 до 65 лет. Сумма будет варьироваться в зависимости от возраста, национальности заявителя и выбранного вида страхования. Точная сумма будет известна только после заполнения онлайн-анкеты. С размером некоторых пошлин можно ознакомиться на сайте миграционной службы <https://www.goc.gov.tr/ikamet-izni-belgesi—harc-miktarlari>.

В назначенное время необходимо прийти в миграционную службу с документами. Приём обычно длится не более 15 минут. Рассмотрение заявления займёт от двух недель до трёх месяцев. Карточка – икамет – придёт по почте на указанный в анкете адрес, предварительно вы получите уведомление.



**ОБРАТИТЕ  
ВНИМАНИЕ**



В Турции весьма лояльный безвизовый режим: иностранные граждане имеют право находиться в стране безвизово два-три месяца. Если вы желаете задержаться подольше, необходимо оформить ВНЖ.

Подать заявление на вид на жительство самостоятельно, без чьей-либо помощи, конечно же, возможно. Но тем, кто заполняет анкету впервые, мы бы рекомендовали обратиться за помощью в агентство, которое профессионально занимается этим вопросом.

# Процедура приобретения недвижимости в Турции

Для ПЕРВИЧНОГО и Для ВТОРИЧНОГО РЫНКА процесс не отличается. Тем не менее при покупке вторички стоит отдельно проверить наличие права собственности и отсутствие задолженностей по коммунальным платежам. Это можно сделать в местной мэрии, сообщить адрес, по которому зарегистрирована недвижимость, и уточнить эти вопросы.

После того как вы выбрали объект, начинается процесс оформления документов.

## 1. Заключение договора купли-продажи

В договоре прописываются данные о покупателе и продавце, объекте недвижимости, сроки и условия оплаты, обязанности сторон. Документ оформляется в двух экземплярах, на двух языках – турецком и русском. Для подписания договора покупателю необходим только загранпаспорт.

## 2. Получение налогового номера в Турции

Он понадобится при регистрации недвижимости. Необходимо прийти в отделение налоговой инспекции, предъявить паспорт и его копию. Процедура занимает не больше десяти минут.

## 3. Открытие счёта в банке

Если покупатель решит оплатить сделку наличными, то открывать счёт в банке не нужно. Но в дальнейшем со счёта можно оплачивать коммунальные услуги.

Для открытия счёта понадобятся:

- загранпаспорт и его копия;
- турецкий налоговый номер;
- внутренний паспорт с регистрацией по месту прописки.

## 4. Оплата недвижимости

В последнее время, заключая сделку с иностранными гражданами, в качестве основной валюты используют евро. Но оплачивать недвижимость можно в турецких лирах и долларах. По договорённости с продавцом выбирается удобная валюта и прописывается в договоре. Любая другая денежная единица будет переведена в евро по курсу Центрального банка Турции, действующему на день оплаты.



### ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Процесс покупки недвижимости в Турции прост. Буквально за семь дней можно оформить все необходимые документы для получения права собственности на недвижимость.



## 5. Уплата налогов и других сборов, связанных с оформлением права собственности

За заключение эксперта о кадастровой стоимости недвижимости придётся заплатить от \$250.

Налог на недвижимость – 0,2% от стоимости объекта (эта же сумма составляет годовой налог на недвижимость) – платят в мэрии.

Сбор за оформление права собственности – 4% от стоимости объекта (фактически это самый большой расход) – надо уплатить в Главном управлении земельного кадастра.

Наша компания, как и многие риелторские фирмы, полностью сопровождает покупателей на всех этапах сделки. То есть вам не нужно самим искать здание мэрии или управление земельного кадастра. Многие оформляют доверенность на наших менеджеров по продаже и приезжают только на получение права собственности.

## 6. Передача права собственности

В день получения свидетельства на право собственности продавец, покупатель и официальный переводчик встречаются в Главном управлении земельного кадастра – Tapu Sicil Müdürlüğü.

Его адрес в Аланье: Kizlar Pinarı Mah. Hacı Kadiroğlu Sk. No:16 Alanya, Antalya. Поскольку Аланья относительно небольшой город, здесь всего одно управление земельного кадастра; в больших же городах работают и районные управления.

Присутствие переводчика обязательно при оформлении сделок с иностранными гражданами.

## 7. Оформление договоров на коммунальные услуги

Заключительный этап сделки – оформление счётчиков электричества и воды на владельца недвижимости.

# Возможности при ограниченном бюджете



**Огузхан ЭРКЕК,**  
генеральный директор  
Oguzhan Construction

КОМПАНИЯ OGUZHAN CONSTRUCTION более 30 лет занимается строительством жилых комплексов в курортном турецком городе Аланья. За это время было построено 33 проекта, 150 жилых блоков, и более 6 тыс. семей стали счастливыми обладателями дома на берегу моря. Главные критерии, по которым мы работаем, – это качество и доступность цен. Пожелания клиентов являются нашей главной целью, основанной на принципе честности и доверия. Мы предоставляем полностью оборудованные квартиры в жилых комплексах, таким образом улучшая качество жизни наших клиентов.

Конечно, получение гражданства и ВНЖ интересно не всем. Минимальный порог инвестирования хотя и был снижен в четыре раза по сравнению с условиями предыдущих лет, но всё же остаётся достаточно высоким для обычного покупателя, нацеленного на приобретение недорогой летней резиденции.

В Турции масса объектов на любой вкус и бюджет. В нашей компании в наличии квартиры от €36 тыс. до €400 тыс.

Цену определяет много факторов:

- расположение относительно центра города – чем ближе к центру, тем выше цена;
- близость к морю – чем ближе дом к морю, тем выше цена;
- открывающийся вид – существенно влияет на цену;
- этаж – с увеличением этажа увеличивается и цена;
- расположение относительно сторон света – больше всего ценится южная сторона: такая квартира более светлая и более тёплая в зимние месяцы;
- инфраструктура – наличие бассейна, спортзала, сауны, игровых площадок, охраны и озеленения также влияет на цену.





Из этого следует вывод, что две одинаковые квартиры в одном и том же здании могут существенно отличаться в цене.

Бюджетный пример: квартира-студия общей площадью 43 кв. м с видом на горы на первом этаже жилого дома.

Квартиры в Турции продаются готовые к эксплуатации: с внутренней чистой отделкой, сантехникой, кондиционерами, кухонной мебелью, стеклопакетами. Новым хозяевам необходимо приобрести только мебель и занавески. В распоряжении владельцев вся инфраструктура жилого комплекса: открытый бассейн, турецкая сауна, спортзал, детские площадки и игровые комнаты, волейбольное и баскетбольное поле и ещё много всего.

## В каких районах интересно покупать?

Выбирая участки для строительства жилых комплексов, мы всегда оцениваем перспективы расположения. Наши комплексы расположены в трёх районах Аланьи: Оба, Кестель и Авсаллар.

Оба – ближе всего к историческому центру. Здесь развитая инфраструктура: магазины, школы, автобусные остановки. Недавно сюда переехала главная городская больница. Строится новое здание для городской мэрии: район имеет все шансы стать новым центром Аланьи. Также в пешей доступности находится городской пляж.

Кестель ещё буквально пять лет назад был садом с апельсиновыми и лимонными деревьями. Но сегодня часть из них заняли прекрасные жилые комплексы буквально в 500 метрах от берега моря. Этот район отлично подойдёт тем, кто хочет купить квартиру недалеко от центра города и в то же время на берегу моря.

Авсаллар – наш любимый район, именно здесь мы построили большую часть своих комплексов. Эту местность мы выбрали из-за уникальной природы: здесь находится пляж Инжекум с мельчайшим золотым песком, популярный как среди местных жителей, так и среди туристов. Мы даже выкупили часть пляжа, чтобы жители наших комплексов могли свободно им пользоваться. Район располагается на возвышенности, отсюда открывается замечательный вид на средиземноморское побережье с одной стороны и вершины Таврских гор с другой. Авсаллар идеально подойдёт тем, кто мечтает жить в самом тихом и живописном месте Аланьи.

# Наш самый современный проект в Авсалларе Siberland Olive Garden



НАШ САМЫЙ СОВРЕМЕННЫЙ ПРОЕКТ В АВСАЛЛАРЕ – Siberland Olive Garden. Это масштабный жилой комплекс, состоящий из десяти квартирных блоков по десять этажей, на территории два больших бассейна. Это мини-город с инфраструктурой пятизвёздочного отеля.

На выбор имеется несколько вариантов квартир:

- от €36 тыс. – студии 0+1  
(кухня, объединённая с гостиной, ванная комната, балкон);
- от €45 тыс. – квартира 1+1  
(кухня, объединённая с гостиной, спальня, ванная комната, балкон);
- от €70 тыс. – квартиры 2+1  
(кухня, объединённая с гостиной, две спальни, ванная комната, балкон);
- от €83,5 тыс. – двухуровневые квартиры 2+1 (кухня, объединённая с гостиной, две спальни, две ванные комнаты, видовой балкон).

Первый этап проекта из пяти зданий был успешно завершён, в декабре 2019 года начался второй, завершающий этап строительства. Сдача в эксплуатацию запланирована на июнь 2021 года. Для финансового комфорта наших клиентов мы как застройщики предлагаем поэтапную оплату недвижимости:

**30% при заключении сделки,**

**20% – через пять месяцев,**

**25% – ещё через пять месяцев,**

**оставшиеся 25% – при сдаче дома.**

Апартаменты передаются с чистовой внутренней отделкой, оборудованы всем необходимым и готовы к проживанию. За дополнительную плату может быть установлена мебель и бытовая техника. Несмотря на то что Siberland Olive Garden располагается всего в 800 метрах от моря, каждое утро жители комплекса могут воспользоваться бесплатным трансфером, чтобы доехать до пляжа.

### ОСОБЕННОСТИ КВАРТИР

- Однокамерные стеклопакеты
- Бронированные входные двери
- Видеодомофон
- Точечное освещение в гостиной и кухне
- Керамическая плитка на полу
- Встроенная кухня с гранитной столешницей
- Кондиционеры во всех комнатах
- Проточный нагреватель воды
- Душевая кабина



### ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСА

- Территория с ландшафтным дизайном
- Два больших открытых плавательных бассейна
- Подогреваемый закрытый плавательный бассейн
- Аквапарк
- Боулинг
- Кинотеатр
- Сауна, турецкая баня (хаммам)
- Комнаты для массажа
- Спортивно-оздоровительный центр
- Теннисный корт
- Баскетбольная и волейбольная площадки
- Зал для аэробики и пилатеса
- Бильярд и настольный теннис
- Детский клуб и игровая площадка
- Дорожки для ходьбы и бега
- Футбольное поле
- Автостоянка
- Игровой зал с телевизорами и приставками
- Ресторан
- Спутниковое ТВ
- Генератор электроэнергии
- Скоростные лифты
- Площадки для барбекю с беседками
- Беспроводной интернет в общих зонах
- Садовники
- Магазин
- Круглосуточная охрана
- Видеонаблюдение
- Открытая парковка
- Обслуживание комплекса
- Русскоговорящий персонал



### КОНТАКТЫ OGUZHAN CONSTRUCTION

Тел.: +90 530 242 71 55, +90 532 131 01 34  
(Viber, WhatsApp, русский, английский языки)  
E-mail: [info@oguzhanconstruction.com](mailto:info@oguzhanconstruction.com)  
Адрес: Cumhuriyet Mah. Keykubat Bulvarı  
No:221 / A-13 07400 Alanya – ANTALYA / TR



# Финляндия

В 2019 ГОДУ ЕВРО ПАДАЛ К РУБЛЮ, катаклизмов в мире не случилось, и мы вновь стали ездить в любимую Финляндию. На 25% за год увеличилось число получивших здешнюю визу петербуржцев (основных российских гостей в Суоми), на 20% выросло число пересечений общей границы.



ТЕ, КТО ПО КАКИМ-ТО ПРИЧИНАМ – очевидно, финансовым – на некоторое время забыл о Финляндии, с радостью обнаружили, что у соседей ничего особенного не поменялось. Разве что построили новые дороги, открыли новые магазины, предложили новые сервисы. Вроде неспешно, но так эффективно. На зависть. И на уважение.

### **Ситуация на рынке**

Рынок недвижимости Финляндии – это, по сути, два разных рынка: Хельсинки и вся остальная страна. Столица, где живёт более четверти населения (если учитывать всю агломерацию), умеренно дорожает, провинция – дешевет. Разные источники показывают примерно одинаковые цифры за 2019 год: первый показатель – плюс 0,5–1,1%, второй – минус 0,7–1,9%.

Всё дело во внутреннем спросе. Россияне, да и вообще иностранцы не играют сколько-нибудь заметной роли в местном ценообразовании. Число сделок с нашим участием, некогда доходившее до 800–900, после 2014 года снизилось до ста с небольшим, а в 2019-м хоть и выросло примерно на четверть, но всего до 165. Главный интерес покупателей – столица. Главная цель – переезд и – реже – инвестиции.

Сами финны сменили акценты. Дома – и добротные коттеджи, и домики без воды и света – последние лет десять всё менее и менее интересны. В результате, по данным Национальной земельной службы страны, за семь лет средняя цена дома снизилась на 30%. И хотя падение цен вызвало оживление на рынке и в 2019 году в Финляндии было куплено 3700 загородных домов (рекорд десятилетия), роста цен в этом сегменте эксперты не ждут.

Одновременно около 30% сельских жителей опасаются снижения цен на свое жильё – по данным Yle, среди горожан таких скептиков лишь 14%. Аналитики Pellervo Economic Research (PTT) согласны с тем, что в ближайшее время цены на жильё будут расти только в крупных городах – Хельсинки, Тампере, Турку. Особенно на новостройки.



Фото: Tapio Haaja (Unsplash)

## Инвестиции

Финская недвижимость никогда не была способом разбогатеть – это стабильный рынок. Самые интересные возможности даёт покупка новостроек в лучших районах Хельсинки.

По данным Global Property Guide, средний доход от аренды здесь чуть превышает 4,1%.

Примерно таких же показателей можно добиться в спутниках столицы – Эспоо и Вантаа. К тому же ставки тут умеренно растут, в среднем на 2,0%.

Чтобы не потерять в ликвидности, как было сказано выше, лучше покупать в столице. Здесь эксперты РТТ ожидают рост цен на 3%. Наконец, интересными кажутся вложения в новостройки на стадии котлована. Дешёвые кредиты и хороший спрос арендаторов не омрачает даже тот факт, что центр Хельсинки совсем недёшев: квадратный метр новой однушки, по данным Статистического ведомства Финляндии, стоит €7,5 тыс.



## Факты

По статистике Prian.ru, интерес к финской недвижимости рос весь 2019 год. Число запросов на покупку превысило на портале показатели 2018-го на 31%, а Финляндия закрепилась в десятке самых популярных стран. Чаще всего потенциальные покупатели просматривали объекты в Хельсинки, хотя ещё три – пять лет назад с большим отрывом лидировал «дачный регион» – Южная Карелия и Южный Саво. В топ-3 востребованных финских локаций кроме столицы входят Иматра и Лаппеенранта.

\*\*\*

С 1 января 2020 года при покупке любого частного дома в Финляндии иностранцы, если они не являются подданными Евросоюза, должны запрашивать разрешение в Министерстве обороны. Обратите внимание: правило распространяется только на объекты с землёй, например коттеджи у озера. Процедура формальная, заявку от имени покупателя отправляет риелтор, срок получения решения – до трёх месяцев. Других ограничений для иностранцев не предусмотрено.

\*\*\*

Финские законы о собственности часто удивляют иностранцев. К примеру, квартиры здесь юридически не считаются недвижимостью. Многоквартирные здания принадлежат жилищным акционерным обществам (ЖАО), которые владеют землёй у дома или арендуют её у собственника. За каждой квартирой, в зависимости от её стоимости, закреплено определённое количество акций. Приобретая такое жильё, вы становитесь акционером и начинаете распоряжаться имуществом, что приравнивается к праву собственности. Кстати, налоги на покупку квартир вдвое ниже, чем домов, – 2, а не 4% от цены.

\*\*\*

Само по себе владение собственностью, независимо от того, сколько вы за неё заплатили, не даёт права претендовать на финский вид на жительство. Но ВНЖ разрешается оформить на основании ведения бизнеса в стране, а недвижимость может быть базой для бизнеса. В этом случае важно, как структурирована сделка, создаёт ли объект рабочие места, нужно ли владельцу постоянно находиться в Финляндии для ведения дел. Каждое обращение рассматривается в индивидуальном порядке, и сумма инвестиций в этом вопросе далеко не главный параметр.

\*\*\*

Финляндия – одна из немногих стран Евросоюза, где пока нет никаких ограничений на сдачу недвижимости в аренду. Вы можете сдавать квартиру посуточно любое количество дней в году, цены устанавливать в соответствии с рыночным спросом, и никаких лицензий на ведение этой деятельности получать не требуется.





# Финляндия. Как меняются инвестиции в недвижимость

## Чем может привлечь инвестора Суоми

За последние несколько лет в банковской сфере Европы произошли масштабные изменения. Окно свободного движения капиталов для большинства российских граждан в странах Западной Европы, по сути, закрылось. Например, в Финляндии открыть счёт в банке или сохранить ранее открытый счёт, а тем более получить кредит на приобретение чего-либо практически невозможно без разрешения на пребывание на территории Европейского союза. С 1 января 2020 года в стране вступил в силу закон об обязательном получении разрешения на покупку земли для граждан стран, не входящих в ЕС.

Но эти же изменения заставляют рынок искать новые интересные возможности. Две из них я бы хотела представить.

Наибольшим спросом как у самих финнов, так и у иностранных инвесторов пользуются объекты нового строительства, которые продаются с «закреплённым» за объектом кредитом. Для приобретения покупателю не требуется обращаться в банк: об ипотеке позаботилась девелоперская компания, а само строение используется как обеспечение кредита.

Срок его погашения 20–25 лет, процентная ставка составляет всего 1,25–2,00% годовых. Приобретая квартиру, собственник по своему усмотрению может либо выплачивать кредит паушальными (регулярными) платежами – вместе с оплатой коммунальных услуг, либо одновременно погашать весь кредит или его часть. В этом случае ежемесячные платежи будут соответственно пересчитаны.

Важно: при определённых условиях размер кредита может быть вычтен из налогооблагаемой суммы доходов от аренды квартиры. Главное для



## **Наталья МАЛЬГИНА,**

кандидат юридических наук, адвокат, лицензированный брокер по недвижимости, консультант по инвестициям в недвижимость и миграционным вопросам подразделения элитной недвижимости аукционного дома Sotheby's в Финляндии

этого – принятое собранием собственников квартир решение, чтобы кредит на строительство (его берёт жилищное акционерное общество, по сути все будущие жильцы) был не капитализирован на балансе, а отнесён на затраты.

Также девелоперы предлагают различные возможности для формирования покупной цены нового объекта. Например, приобретая квартиру, вы можете не выкупать сразу долю земли, на которой расположен дом. В таком случае на этот участок будет начисляться арендная плата.

\*\*\*

Как работает эта схема, можно рассмотреть на примере квартир в «районе небоскрёбов», который строится в центре Хельсинки (район Каласатама): квартиры в этих домах – идеальный вариант для сдачи в аренду. Компактные апартаменты расположены в лучших с логистической точки зрения районах города. Спрос несомненен: уже сейчас инвесторы раскупают квартиры, которые будут сданы в эксплуатацию только в 2022 году.

Эти новостройки – дома клубного типа, жильцы которых могут пользоваться множеством дополнительных возможностей: спортзалом, патио с грилем, рекреациями. Обслуживание общих зон, как и услуги консьержа, входит в ежемесячную квартплату. Под небоскрёбами огромный паркинг на 4 тыс. автомобилей.

Средняя стоимость квартиры с отделкой в таком проекте по состоянию на февраль 2020 года составляет €7 306 за кв. м. Стоимость доли земельного участка – €1 411 в привязке к площади квартиры. Размеры предлагаемых квартир – от 38 до 160 кв. м.

Минимальный взнос при покупке в этом проекте составляет 46% от стоимости жилья. Например, за квартиру 38,5 кв. м, расположенную на 11-м этаже, надо заплатить €130 535, оставшиеся €150 765 будут погашаться в течение 27 лет ежемесячными платежами в размере €317,40. Коммунальные платежи в такой квартире на данный момент (каждый год бюджет может корректироваться) составят €242,55 в месяц без учёта расходов на отопление и воду, аренда земли (если собственник не пожелает выкупить её сразу) – €250,99 в месяц. А сдавать такую квартиру можно в среднем за €1 200.

При такой гибкой системе формирования стоимости частные инвесторы буквально охотятся за квартирами, предпочитая варианты с минимальным первоначальным взносом. Он может составлять от 30%.

\*\*\*

Другое перспективное направление – поиск незанятых бизнес-ниш. В недвижимости эта схема прекрасно работает.

В Финляндии, например, популярно приобретение у муниципалитетов строений общественного или производственного назначения для перевода их в жилищный или гостиничный фонд. Один из подобных проектов – бывшая императорская усадьба Романовых, которая продаётся с отставленным основными зданиями и разработанным проектом дальнейшего развития территории под строительство велнес-центра.

В этом проекте уникально всё: и история объекта недвижимости, и техника реконструкции существующих зданий, и новый концепт его дальнейшего развития.

В настоящий момент на продажу выставлены акции (100%) Ruokolahden Linna Oy. Активы компании включают в себя право собственности на усадьбу «Ранталинна» и десять других зданий, одиннадцать отдельных участков, занимающих примерно 10 га земли, и более километра береговой линии вдоль озера Сайма.

## История

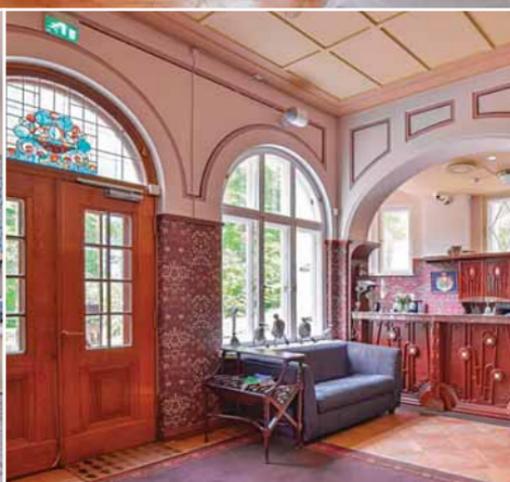
Усадьба «Ранталинна» – архитектурная жемчужина югенд-стиля, построенная в 1912 году на берегу озера Сайма менее чем в 20 километрах от Иматры.

Это без преувеличения историческое место. Изначально поместье принадлежало семье Ольденбургских – принцу Александру Петровичу и его супруге Евгении Максимилиановне, принцессе Богарне. Родственники

Романовых и Наполеона оставили о себе память в виде прекрасного сооружения северного модерна.

Ещё в XX веке здание удачно преобразовали в бутик-отель, сохранив исторический дух усадьбы и модернизировав её.





## Настоящее

Сегодня отель «Ранталинна» является едва ли не самым изысканным местом отдыха во всей Финляндии. Номерной фонд состоит из трёх сьютов и десяти «обычных» комнат. Уникальная атмосфера и интерьеры начала XX века (в обстановке есть даже предметы, подаренные семьёй последнего русского императора) сохраняются с исключительной тщательностью.

На первом этаже усадьбы работает ресторан на 70 посетителей с двумя большими залами, обставленными антикварной мебелью и оформленными картинами. На втором находятся люксы, а также большая гостиная с открытым камином – из всех помещений можно выйти на балкон с видом на озеро. На третьем этаже – номера и люкс для новобрачных.

Уникальное место идеально для особых мероприятий и торжеств. В том числе и на открытом воздухе: летний павильон усадьбы используется для проведения свадеб и выставок.

Предложение по продаже включает все исторические артефакты и мебель: индивидуальную обстановку в 13 гостиничных номерах и люксах, всю столовую посуду, кухонную и столовую утварь, достаточную для приёма и размещения 100 человек.



## Наталья МАЛЬГИНА

РАЗРАБОТАННЫЙ ПРОЕКТ не является обязательным для инвестора, но с учётом уже проведённых работ он может заинтересовать. В зависимости от масштабов работ модернизированный комплекс сможет одновременно обслуживать от 110 до 250 гостей.

Стоимость самого предложения составляет €5,1 млн, размер возможных инвестиций – от €10 млн до €18 млн. Расчётная окупаемость проекта – 15 лет. Подробные расчёты и необходимая документация могут быть отправлены по запросу.

## Комплекс

«Ранталинна» в целом – огромный усадебный комплекс. Кроме главного здания в него входит требующий реконструкции дом доктора («Эхола»), частная часовня, две сауны у озера с оборудованием для барбекю, уже упоминавшийся летний павильон с открытой кухней. На территории есть причал для лодок, лодочный ангар (с двумя моторными и двумя вёсельными лодками), технические постройки.

## Развитие

Ruokolahden Linna Oy и компания FCG подготовили план развития территории, прилегающей к усадьбе «Ранталинна». Идея – развить комплекс, оказывающий услуги премиум-класса в сфере велнеса и туризма.

В настоящий момент утверждён подробный план строительства береговой зоны, позволяющий расширить гостиницу и возвести пристройку для спа площадью около 3,5 тыс. кв. м. План также включает в себя строительство дуплексов и экологической деревни (разрешение на строительство получено).

Финская консалтинговая группа провела оценку перспективности бизнеса и оценила сроки окупаемости, позволяющие увеличить оборот отеля примерно в два раза по сравнению с его нынешним состоянием.



## Инвестиционный план

### 1. Возведение здания спа-комплекса площадью 3,5 тыс. кв. м

Ruokolahden Linna Oy разработала дизайн-концепцию и получила разрешение на строительство. Общая вместимость гостиничного комплекса по плану составит 50 номеров. На объекте будет работать бассейн, ресторан, тренажёрный зал с саунами и массажными кабинетами, конференц-зал, спа-комнаты.



### 2. Строительство десяти дуплексов (на четыре – шесть гостей) общей площадью 860 кв. м

Разработан проект работ, подготовлена полная рабочая документация на строительство.



### 3. Строительство экопосёлка: 30 домов, 50 кв. м каждый

Разработан эскизный план экопосёлка. В домах смогут разместиться 60–80 гостей спа-комплекса.



### 4. Ремонт дома «Эхола» (150 кв. м)

Проект реконструкции существующего исторического дома и преобразования его в элитный коттедж для размещения больших групп находится в разработке.

Snellman  
Sotheby's  
INTERNATIONAL REALTY

### Ваш международный брокер на региональном уровне

Snellman Sotheby's International Realty Finland – представительство одной из крупнейших мировых франшиз в сфере недвижимости в мире. Наш бизнес – активные продажи и профессиональные риелторские услуги в сегменте класса люкс, гарантирующие продажи одних из лучших домов в мире.

Kasarmikatu 34, 00130 Helsinki, Finland +358 (0)40 722 00 30 [www.sothebysrealty.fi](http://www.sothebysrealty.fi)



# Франция

НАШ ИНТЕРЕС К ФРАНЦИИ не то чтобы сильно сократился, с чего бы? Конечно, «жёлтые жилеты» и телевизионная картинка с дымящимися машинами – неважная реклама для потенциальных собственников, готовых выложить миллионы. Но альтернатив не так уж много. Тем более если речь идёт не о массовом, а о единичном спросе. Найти что-то только для себя... Франция по-прежнему предлагает эксклюзивные варианты.





## Ситуация на рынке

Французский рынок недвижимости чувствует себя уверенно и входит в 2020 год с рекордами. За 2019 год в стране зарегистрировано более 1,05 млн сделок, что на 100 тыс. больше, чем годом ранее. Цена за квадратный метр выросла на 3,1% для квартир и на 1,0% для домов – данные агентства Century 21 несколько отличаются от статистики нотариусов Франции на конец сентября: +4,0% и +2,5% соответственно, но порядок роста все эксперты оценивают примерно одинаково. Вообще положительная ценовая динамика на рынке фиксируется уже четыре года.

Наибольший рост цен – в крупных городах. В Париже они выросли на 6,6% (средняя цена квадратного метра в столице в середине 2019-го превысила €10 тыс.), в Лионе и Нанте на 10%. Эксперты называют главной причиной роста низкие кредитные ставки – они ниже инфляции с середины 2018 года.

Покупатели-иностранцы чуть менее активны, чем раньше, – их доля в общем числе сделок за десять лет с 2008 года снизилась с 2,5 до 1,7%. Наивысшая доля – 5,5% в регионе Прованс – Лазурный Берег – Корсика. Зато средний чек сделки у зарубежных покупателей намного выше.

Франция всегда воспринималась как дорогое направление, а сейчас тенденция ещё более явная. По данным агентства Coldwell & Banker, рост числа сделок в элитном сегменте составил 17,4%. И здесь в лидерах Париж: в мировом рейтинге агентства Barnes, фиксирующем продажи недвижимости среди семей с капиталом от \$1 млн или €900 тыс., французская столица уверенно заняла первое место.

## Инвестиции

Франция не самое очевидное направление для увеличения капитала, но одно из лучших для его защиты. Особенно если мы говорим о значительных вложениях в элитную жилую недвижимость.

И снова особняком стоит Париж. Цены на недвижимость в столице пострадали при президенте Олланде, когда гигантский налог на доходы свыше €1 млн укрепил репутацию Франции как страны, не слишком жалующей состоятельных людей.

Но после избрания Эммануэля Макрона и неразберихи с Brexit, который отпугнул богачей уже от премиальной недвижимости Лондона, интерес к Парижу вернулся. Эксперты Knight Frank ожидают, что цены на премиум-жильё здесь вырастут в 2020-м на 5–7%, при том что в начале этого года они уже оказались на 21% выше своего минимума в четвёртом квартале 2015-го.

Роскошного жилья в Париже уже не хватает на всех желающих. Поэтому покупатели обращаются к другим крупным городам: Бордо, Тулузе или Лиону, где темпы роста цен и рентабельность выше.

Как альтернативу городам можно рассматривать недвижимость на крупнейших горнолыжных курортах. Согласно отчёту Knight Frank, здоровый спрос на аренду, низкие ставки по ипотечным кредитам и постоянно растущие инвестиции поддерживают спрос на «горнолыжную» собственность.

За последние десять лет стоимость премиум-объектов на снежных курортах подскочила на 19%. Последние данные по росту цен за середину 2019-го в годовом исчислении: Валь-д'Изер +2,9%, Шамони +2,6%, Куршевель +2,2%.

Фото: Annie Spratt, Leonard Cotte (Unsplash)





## Факты

Самые лучшие французские города для жизни вовсе не мегаполисы. Подтверждение этому пришло от Ассоциации городов и деревень, где жить хорошо. Эта организация два года работала над одноимённым отчётом и в итоге совместно с Journal Du Dimanche опубликовала первый рейтинг. Кому во Франции жить хорошо? В качестве признаков хорошей жизни использовалось около 200 показателей, в том числе уровень рождаемости и расстояние до ближайшей булочной. В лидеры вышли небольшие города, название многих из которых ничего не скажет иностранцу. Например, город-победитель Анси хорош своим географическим положением, низким уровнем безработицы и высокой покупательной способностью жителей – часть из них работает в соседней Швейцарии, где зарплаты выше.

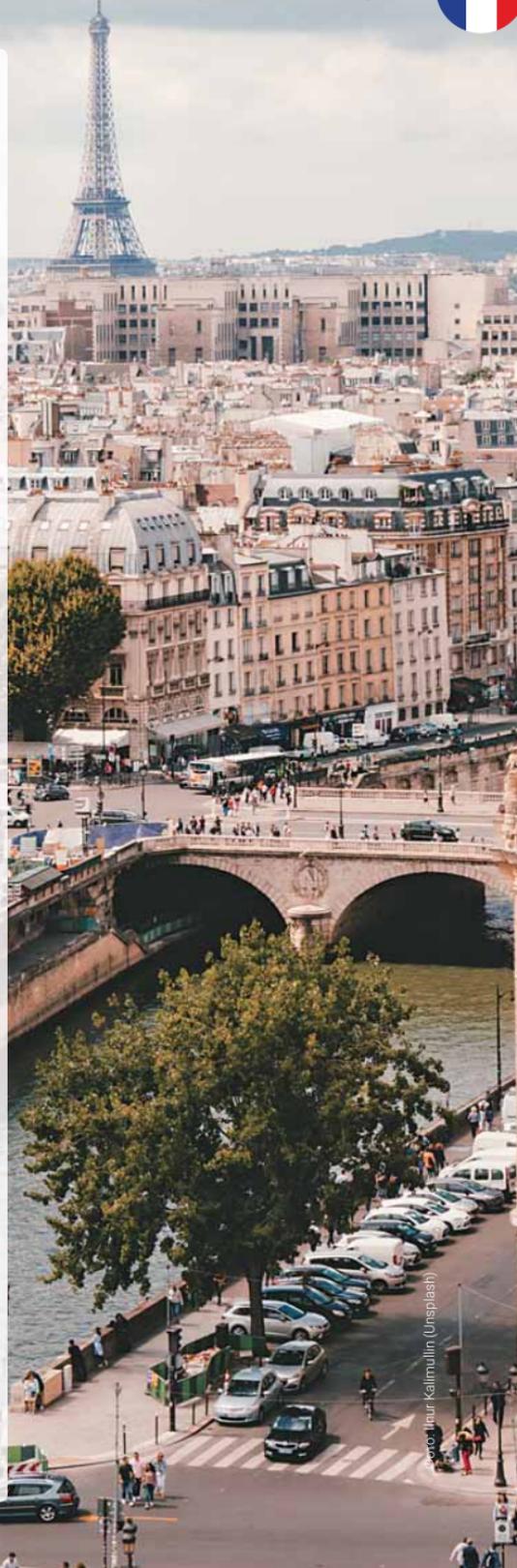
### Топ-10

1. Анси
2. Байонна
3. Ла-Рошель
4. Анже
5. Ле-Ман
6. Ницца
7. Авиньон
8. Бордо
9. Кан
10. Лорьян

А что же самые известные имена? Нант занял в рейтинге 20-е место, Тулуза 29-е, а Париж – о ужас – 58-е.

\*\*\*

В Париже весьма успешно продаются микроквартиры площадью 4–5 кв. м или даже менее. Несмотря на то что жить в помещении размером с санузел очень некомфортно, цена квадрата может составлять €20 тыс. Такова, например, квартирка площадью четыре (это не опечатка!) квадрата в 10-м округе, в доме на шестом этаже около железнодорожных путей Северного вокзала. Это жильё стоит €80 тыс. Правда, если верить объявлению, речь идёт о красивом и ухоженном здании, а сам объект в хорошем состоянии, есть даже душ и кухонный уголок.





# Черногория

КАК ОНА НЕПОХОЖА НИ НА ОДНУ СТРАНУ ЕВРОПЫ – даже на своих соседок из бывшей Югославии! Какая-то невероятная расслабленность местных жителей, непостижимой красоты природа, ничуть не менее примечательная вдали от боготворимого туристами побережья, диковинное, порою нелогичное сочетание старого и нового... Может, поэтому рынок недвижимости Черногории тоже необычный – другого слова и не подберёшь.





## Ситуация на рынке

Ещё лет десять назад сразу в нескольких странах российский покупатель был самым многочисленным среди иностранных. Начиная с 2014 года первенство было утеряно. Практически везде. Но вот в середине 2019 года пришёл отчёт Центробанка Черногории: за предыдущий, 2018 год в балканской стране россияне купили недвижимость на €39 млн – не так уж и много, но больше представителей других стран, среди которых наиболее активны оказались турки и сербы.

Цены на новостройки в стране, по данным ЦБ Черногории, выросли в 2019 году на 3,4%. Хороший результат, хотя дать ему точную оценку трудно. Рынок Черногории не самый прозрачный – многие «неизвестные» затрудняют понимание настоящего и прогнозы на будущее. Так, ещё в 2016 году более половины всех объектов недвижимости в стране были возведены без строительного разрешения. В 2017-м вступил в силу Закон о регулировании неформальных объектов, который позволял застройщикам и частным собственникам их узаконить. Предполагалось, что каждый сможет подать заявку на легализацию, заплатив особый налог. Однако к концу 2018 года из 51 тыс. заявок обработали только 30 тыс., и лишь 643 объекта удалось вывести из тени... Когда этот материал готовился к печати, стало известно, что в марте 2020 года власти Черногории должны принять законопроект, который вновь упростит процесс легализации.

...Лишь в конце 2019 года прояснилась ситуация с паспортной программой страны (основные условия читайте на стр. 181). В конце января власти одобрили первую заявку в рамках программы «Гражданство за инвестиции». Черногория не входит в ЕС, но вероятность вхождения есть, и интерес к гражданству страны, а значит, к местной недвижимости она, безусловно, подогревает.

Черногорские застройщики всё активнее продвигают свою страну как люксовое направление. Практически по всему побережью возводятся комплексы с приставкой elite. Неудивительно, что самые высокие цены в стране именно у моря (€1 450 за кв. м). В остальных районах они существенно ниже. Например, в столице Подгорице €1 090, а в центральном регионе и вовсе €690.

ФОТО: И. КАМАК (CIPRASI)



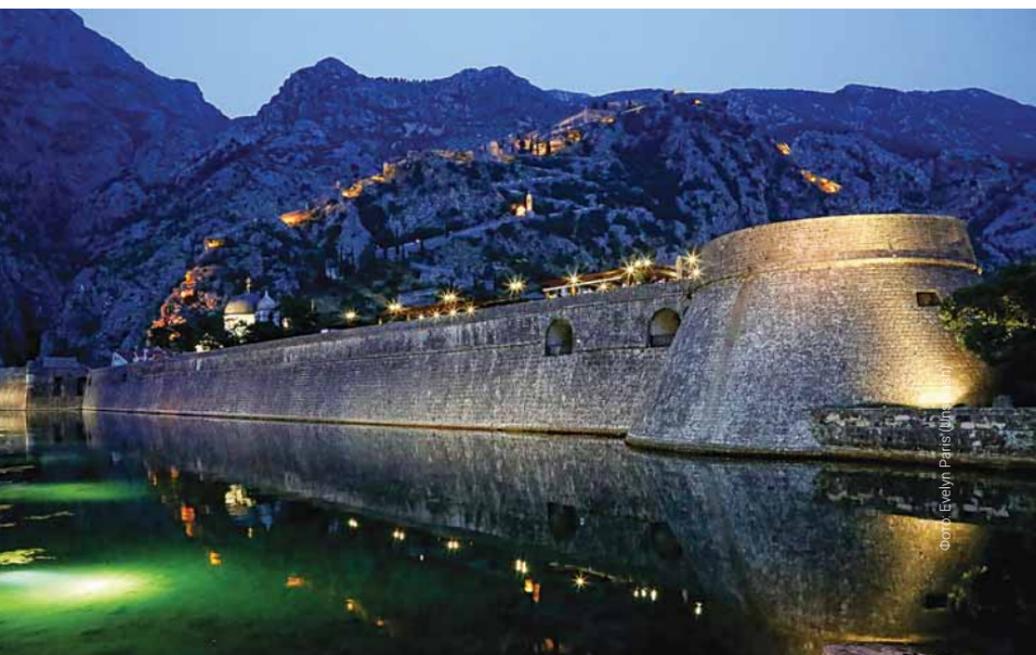
## Инвестиции



Черногорский рынок не слишком стабилен, и потому спекулятивные инвестиции здесь затруднительны. Доход от аренды тоже можно оценить только приблизительно. Специалисты авторитетного Global Property Guide даже не включают Черногорию в свой арендный рейтинг, указывая на высокую зависимость аренды от сезона. Британское издание [checkinprice.com](http://checkinprice.com) допускает возможность получения дохода от аренды от 4 даже до 8%, но тоже подчёркивает, что круглогодично можно сдавать объекты только в Подгорице.

Впрочем, более перспективными кажутся всё-таки вложения в качественные приморские проекты. Так, в крупнейшем жилом комплексе страны «Порто Монтенегро» цены с 2014 года выросли примерно на 20%, но, по словам застройщика, большинство собственников предпочитает не расставаться с элитным жильём, а получать арендный доход.

А ещё местная недвижимость по-прежнему интересна российским компаниям, которые вкладывают в неё больше остальных. Но и здесь статистика Центробанка Черногории весьма скромна. За первые десять месяцев 2019 года прямые инвестиции российских компаний составили всего €33 млн.





## Факты

В 2018 году правительство Черногории объявило о запуске новой программы получения гражданства через инвестиции. Около года понадобилось на то, чтобы согласовать все условия, и к октябрю 2019-го претенденты начали подавать заявки. В феврале 2020 года первый инвестор и его семья стали новыми гражданами страны по этой программе. Процесс выдачи паспортов занял три месяца.

\*\*\*

Чтобы участвовать в программе, инвестор должен выполнить два главных условия. Во-первых, пожертвовать €100 тыс. в государственный фонд – эти деньги будут направлены на развитие отстающих регионов Черногории. Во-вторых, инвестировать €450 тыс. в одобренные правительством проекты на побережье и в Подгорице или €250 тыс. – в проекты на севере или в центре страны.

\*\*\*

Инвестиции не отменяют необходимость прохождения проверок на благонадежность. Претенденты на паспорт Черногории (и члены их семей) должны подтвердить легальность доходов, отсутствие судимостей и запретов на въезд в ЕС.

\*\*\*

К недвижимости тоже предъявляют высокие требования. В программе участвуют только проекты, интересные правительству для продвижения туризма. Например, апартаменты и гостиничные комплексы высокой категории. Инвесторы могут стать совладельцами акций или собственниками отдельных номеров. Это требование, с одной стороны, ограничивает иностранцев в выборе объектов для вложения средств, но с другой, предоставляет им гарантии – что комплекс будет качественным, а его стройка не затянется (чтобы попасть в программу, застройщики заявляют максимальные сроки реализации).

\*\*\*

Вместе с инвестором гражданство могут получить супруг или супруга и дети, независимо от их возраста, если они финансово зависят от родителей.



PRIAN.RU О ЧЕХИИ

# Чехия

ПЕРЕЙТИ КАРЛОВ МОСТ – как попасть в другой мир. Бесконечная тема для шуток – слова, похожие на русские, но значащие совсем другое. Расписание поездов метро можно найти в интернете, а билет действует по времени, а не по виду транспорта... Вроде Восточная Европа, а вроде и нет: и запад и восток примечают эти красные крыши, эти уютные улицы и дома, эти замки, вырастающие из ниоткуда по всей стране.





ПРИЕХАВ сюда однажды – за знаменитым пивом или карловарскими водами, кому что здоровье позволяет, походив по Староместской площади, пошатавшись по сувенирным лавочкам с хрусталём, многие начинают грезить этой страной. Спокойные жители, привычный климат, будто бы понятный язык. А ещё в огромном русскоязычном сообществе можно найти и поддержку, и работу, и спутника жизни...

## Ситуация на рынке

Чешская недвижимость в последние годы как у иностранцев, так и у местных жителей вызывает повышенный интерес. Жильё в стране по-прежнему относительно доступно: в середине 2019 года, по данным Deloitte, квадратный метр в Праге стоил €3 280, а, например, в промышленном Усти-над-Лабем смешные €660 – в соседних Австрии и Германии аналогичные объекты куда дороже.

Спрос на чешскую недвижимость стабильно растёт все 10-е годы. Как результат – за семь лет (с 2012 года) цены в стране поднялись почти на 80% в Праге и на треть – в остальной Чехии. Обратная сторона бума: сегодня чех со средним по стране доходом должен откладывать на среднестатистический столичный объект не менее 15 лет – это долго.

Но столица страны – точка вообще уникальная. Можно сказать, в мировом масштабе. В Праге последние пять лет ежегодно фиксируется двузначный – в процентах – рост цен. Даже удорожание ипотеки до 3,0% для чехов и 3,5–4,0% для иностранцев, вызванное решениями Центробанка страны (власти в 2017–19 годах несколько раз поднимали ставку), не охладило интерес покупателей. Новостройки в столице дорожают почти на 20% в год, и их всё равно не хватает.

Нехватка жилья стимулирует рост строительства: число квартир, возводимых в Чехии в середине 2019 года, превысила показатель 2018-го на 60%.

...Интересно, что в 2019 году цены на квартиры активно росли не только в Праге, но и в Ческе-Будеевице, Брно, Оломоуце. Особняком последние годы выглядит статистика по Карловарскому региону: почитаемый зажиточными россиянами курорт стал заложником этой любви. Цены практически не растут, а в самом Карлсбаде даже снижаются; собственники с северо-востока, некогда переплатившие за своё жильё, вынуждены продавать в убыток.



## Инвестиции

Значительный рост цен в Чехии в последние годы делает интересными спекулятивные инвестиции, что, вообще говоря, необычно для консервативной Европы. Особенно интересной становится покупка новостройки на стадии котлована: в успешном объекте (то есть в том, который будет сдан в срок или с минимальной задержкой в один-два месяца) она приносит не менее 20% годовых.

Одновременно с ростом цен последние три-четыре года падает доходность от сдачи в аренду – по данным KPMG, на начало 2019 года сдача в Праге приносила 3,9%. Но – серьёзная капитализация всё равно делает вложения, особенно долгосрочные, выгодными. К тому же и в абсолютных цифрах доход от аренды растёт: так, эксперты Re/Max оценили рост пражских ставок в первом полугодии 2019-го в 10% (!) – за последние пять лет они выросли примерно на 50%.

К тому же аренда в Чехии всё более популярна, тем более что возможности для роста есть: доля собственников в стране всё равно относительно высока. Согласно информации KPMG, в Праге только треть жителей арендуют квартиры (для сравнения – в городах «большой семёрки» Германии таковых более 60%). В небольших городах этот показатель ещё скромнее.

фото: Dmitry Anikin, Dusan Smetana (Unsplash)





## Факты

Из всех некурортных стран, где заметны русскоговорящие покупатели, Чехия по популярности стабильно занимает второе место, уступая только Германии. Больше всего иностранцев привлекает недвижимость Праги – по оценкам риелторов, до 90% всех сделок с их участием проходит здесь, каждый пятый столичный объект приобретается из-за рубежа.

\*\*\*

С 2009 года в Чехии сняты ограничения на продажу недвижимости иностранным физлицам. Сейчас можно владеть любым количеством любых объектов во всех регионах страны. Впрочем, оформлять сделку на юрлицо, зарегистрированное в Чехии, тоже никто не запрещает – в случае крупных инвестиций это может быть экономически выгодно.

\*\*\*

В Чехии, помимо привычного, существует и кооперативный тип собственности. Покупатель квартиры в таком доме становится не собственником, а членом кооператива – в уставе которого может быть запрет на приём иностранцев. В таком случае покупку придётся оформлять на фирму. Как правило, за подобной формой собственности скрываются недорогие объекты, которые к тому же стоят дешевле аналогичных, не обременённых «кооперативным» покровительством.

\*\*\*

Допрасходы на проведение сделки в Чехии не должны превысить 10% от стоимости недвижимости. Государство возьмёт с покупателя 4% (налог на покупку), с риелтором отношения договорные (от 0% при продаже новостроек до 5% – в случае дешёвой вторичной недвижимости). Предусмотрен также ипотечный сбор (1,0–1,5% от цены объекта), но только для тех, кто берёт кредит в банке.

\*\*\*

Иммиграционных программ для покупателей недвижимости в Чехии нет, но вообще в страну едут активно. Иностранцев очень ждут. Причём востребованы как квалифицированные специалисты (экономисты, преподаватели, айтишники), так и представители массовых профессий: продавцы и рабочие. Сейчас в Чехии живут 38 тыс. россиян и более 140 тыс. украинцев, для которых существует облегчённая программа трудоустройства.



**V<sup>2</sup> DEVELOPMENT – THE NO. 1 DEVELOPMENT COMPANY IN GREECE  
& THE GREEK PERMANENT RESIDENCE BY INVESTMENT**

## Coconut Grove Residences

Локация Греция, Афины, Палео-Фалиро

До пляжа 650 м

До аэропорта 22 км

### Проект

Пятиэтажный дом на стадии реконструкции, включает в себя пятеро апартаментов с уникальным стилем

### Резиденция Coconut Grove

расположена в оживлённом и развитом пригороде Афин всего в пяти минутах ходьбы от залива Фалерон и морских пляжей.

Это отличная локация, которая сочетает в себе спокойные окрестности, близость к инфраструктуре и свежий морской бриз круглый год!

### ОБЪЕКТЫ

Апартаменты площадью 70–85 кв. м, включающие две спальни, гостиную, кухню и ванную

### ИНФРАСТРУКТУРА

■ супермаркет ■ коммерческий центр ■ школа  
■ детская площадка ■ общественный транспорт

**ЦЕНА** по запросу

**ДОХОДНОСТЬ** 3–4%

**УСЛОВИЯ СДЕЛКИ** 10% предоплата, остаток суммы вносится до срока, указанного в договоре

### БОНУСЫ

Полное юридическое сопровождение по программе ВНЖ в Греции для инвестора, по сдаче недвижимости в аренду. Гарантия

**ДРУГОЕ** Парковка включена в стоимость



### КОНТАКТЫ

Othonos 6 10563 Athens, Greece

Тел.: +30 695 2380385; +30 210 9617181

E-mail: [xenia.lopatanova@vsquared2.com](mailto:xenia.lopatanova@vsquared2.com)

Сайт: [www.vsquared2.com/projects](http://www.vsquared2.com/projects)

## Laguna Niguel Residences

**Локация** Греция, Афины, Алимос

**До пляжа** 3 км

**До аэропорта** 18 км

**Проект**

Шестиэтажный дом на стадии реконструкции в пригороде Афин. В нём 11 апартаментов с видом на море или горы

### Резиденция Laguna Niguel

расположена в престижном прибрежном районе Алимос в 3 км от моря.

От комплекса до исторического центра Афин можно доехать всего за 15 минут по самому протяжённому проспекту Вулиагменис, а по прибрежной дороге – до порта Пирей и южной стороны Афинского моря – Афинской Ривьеры. Именно там вы найдёте удивительные пляжи, захватывающие морские пейзажи и клубную ночную жизнь.

До международного аэропорта Афин можно доехать за 30 минут.

### ОБЪЕКТЫ

Апартаменты площадью 40–60 кв. м с двумя спальнями, гостиной, кухней, ванной

### ИНФРАСТРУКТУРА

■ супермаркет ■ школа ■ детская площадка  
■ общественный транспорт

**ЦЕНА** по запросу

**ДОХОДНОСТЬ** 3–4%

**УСЛОВИЯ СДЕЛКИ** 10% предоплата, остаток суммы вносится до срока, указанного в договоре

### БОНУСЫ

Полное юридическое сопровождение по программе ВНЖ в Греции для инвестора, по сдаче недвижимости в аренду. Гарантия

**ДРУГОЕ** Парковка включена в стоимость



### КОНТАКТЫ

Othonos 6 10563 Athens, Greece

Тел.: +30 695 2380385; +30 210 9617181

E-mail: [xenia.lopatanova@vsquared2.com](mailto:xenia.lopatanova@vsquared2.com)

Сайт: [www.vsquared2.com/projects](http://www.vsquared2.com/projects)

## Bomo Nikiti Apartments

Локация Греция, Халкидики, п-ов Ситония, посёлок Никити

До аэропорта Салоники 90 км  
До моря 600 м

### Проект

Комплекс состоит из трёх отдельных корпусов и предлагает 38 апартаментов различной площади и планировки с видом на город

**Bomo Nikiti Apartments** – уникальный закрытый комплекс с бассейном в Халкидиках около моря.

В нём детально продумано жизненное пространство, сочетающее удобство, дизайн и высокие технологии. В апартаментах интерьер выполнен в светлых спокойных тонах, планировка эргономична и полностью соответствует высоким стандартам. При строительстве и отделке квартир используются материалы высокого европейского качества.

Комплекс расположен в посёлке Никити – популярном курорте с широким пляжем и спокойным морем. В посёлке есть магазины, рестораны, кафе, таверны, зоны отдыха, аптеки.

Недвижимость в данном комплексе идеально подходит для инвестиций, круглогодичного проживания, а также отдыха всей семьёй. Срок сдачи проекта – 31.05.2021.

### ОБЪЕКТЫ

- Квартиры площадью от 26 до 68 кв. м
  - Дуплексы площадью от 58 до 84 кв. м
- Объекты имеют либо лоджию и участок общей площадью от 17 до 108 кв. м, либо балкон от 17 до 85 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- Детская игровая площадка
- Общий бассейн
- Зона отдыха
- Паркинг

**ЦЕНА** От €55 тыс.\* до €165 тыс.\*\*

**УСЛОВИЯ СДЕЛКИ** Договор купли-продажи

### БОНУСЫ

Парковка входит в стоимость только некоторых объектов

### ДРУГОЕ

- Разработка индивидуального дизайна интерьера и мебелировка от Construction Department Grekodom Development
- Услуги по обслуживанию комплекса от Postsales Department Grekodom Development
- Услуги управляющей компании при сдаче квартиры в аренду от Bomo Club



### КОНТАКТЫ

Тел. 8 800 100 4606

E-mail: [info@grekodom.ru](mailto:info@grekodom.ru)

Сайт: [www.grekodom.ru](http://www.grekodom.ru)

## Vitruvius Residential Complex

Локация Греция, Афины, район Гази (Керамикос)

До метро 200 м

До моря 8 км

До аэропорта 34 км

### Проект

Жилое здание, состоящее из пяти апартаментов класса люкс

## Vitruvius Residential Complex

– инвестиционный проект с апартаментами класса люкс – располагается в пределах старого города в районе Гази. Ранее заводской район Гази превратился в современную зону, в которой происходят самые главные события в мире искусства и перформанса. Здесь есть музей-технопарк Технополис, клубы, коктейль-бары и рестораны, вошедшие в топ заведений города, и метро.

Здание будет построено в современном минималистическом стиле с использованием современных технологий и материалов.

Проект планируется завершить до конца 2020 года.

### ОБЪЕКТЫ

- Первый этаж: квартира площадью 66,14 кв. м с частным садом
- Второй этаж: квартира площадью 68,61 кв. м\*
- Третий этаж: квартира площадью 75,14 кв. м\*
- Четвёртый этаж: квартира площадью 66,16 кв. м\*
- Пятый и шестой этажи: двухуровневая квартира площадью 108,75 кв. м\*

\* Указанная площадь объекта включает площадь квартиры вместе с балконом

### ИНФРАСТРУКТУРА

- Лифт
- Кладовая

**ЦЕНА** €1,26 млн\*

Налог на передачу прав собственности 3,09%

**ДОХОДНОСТЬ** 5% годовых

**УСЛОВИЯ СДЕЛКИ** Договор купли-продажи

что эквивалентно 92,83 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 06.03.2020



### КОНТАКТЫ

Тел. 8 800 100 4606

E-mail: [info@grekodom.ru](mailto:info@grekodom.ru)

Сайт: [www.grekodom.ru](http://www.grekodom.ru)

## Icon Tower

**Локация** Кипр,  
Лимассол, Гермасойя

**Высота здания** 125 м  
**До моря** 240 м

### Проект

21-этажное высотное здание в самом сердце туристического района Лимассола. Все апартаменты сдаются с полной отделкой премиум-класса и имеют панорамный вид на море



**Icon Tower** расположен в самом сердце туристического района Лимассола – Гермасойе, в наиболее популярном городском квартале, недалеко от самых известных в городе бутиков, изысканных ресторанов, роскошных пятизвёздочных отелей и моря.

Мраморные полы, изысканный световой дизайн, кухонная мебель высокого качества, полностью интегрированная с бытовой техникой, большие стеклянные двери от потолка до пола и, конечно же, панорамные виды на море и город, открывающиеся абсолютно из всех резиденций. Всё это отличительные черты данного проекта.

**Icon Tower** – это 54 изысканных резиденции, которые сдаются с полной отделкой и превосходным дизайном интерьера и открытых жилых зон. В этом проекте тщательно продумана каждая деталь, чтобы обеспечить поистине незабываемые впечатления.

### ОБЪЕКТЫ

- Односпальные апартаменты площадью 113–153 кв. м
- Двухспальные апартаменты площадью 266–273 кв. м
- Трёхспальные апартаменты площадью 254–364 кв. м
- Шестиэтажный двухуровневый пентхаус 1 139 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- Water Club с бассейном-инфинити на 10-м этаже
- Ресторан и бар у бассейна с панорамным видом на море на 10-м этаже
- Fitness and Yoga Club на 11-м этаже
- Теннисный корт на 5-м этаже
- Охрана
- Консьерж-сервис
- Круглосуточная стойка регистрации

### УСЛУГИ 5\* ОТЕЛЯ

- Обслуживание номеров, химчистка, ремонт одежды

### ЦЕНА

- От €792 тыс.\* до €4,49 млн\*\*
- Пентхаус – цена договорная

**ДОХОДНОСТЬ** 5–7% годовых

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Первый взнос – 40%. Беспроцентная рассрочка на 1 год либо ипотека под 3,5% годовых

### БОНУСЫ

- Покупка апартаментов в Icon Tower даёт возможность оформления ВНЖ или гражданства
- Мебель, техника и аксессуары в подарок
- Парковка на 3-м и 4-м этажах включена в стоимость



### КОНТАКТЫ

**Тел.** +357 96 599 111 (WhatsApp, Viber, Telegram)

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

**Сайт:** towerscyprus.ru/the-icon-tower.html

**СКИДКА  
НА АПАРТАМЕНТЫ**

при предъявлении  
данного «Гида  
на жильство»

## Tamara Gardens

Локация Кипр,  
Ларнака, Ливадия

До моря 1 км

Проект Клубный комплекс закрытого типа состоит из четырёх трёхэтажных зданий, расположенных в престижном жилом районе Ларнаки. Все апартаменты сдаются с полной отделкой и имеют частичный или панорамный вид на море



**Tamara Gardens** – новый клубный проект закрытого типа, расположенный в престижном и популярном жилом районе Ларнаки – Ливадии.

Комплекс находится в зелёной зоне всего в километре от моря, а вся необходимая инфраструктура имеется в шаговой доступности.

Проект состоит из четырёх блоков апартаментов с одной, двумя и тремя спальнями, из которых открывается частичный или панорамный вид на море.

Апартаменты на верхних этажах двухуровневые и располагают большими террасами, садами и частными бассейнами. На территории комплекса есть общий бассейн и зона отдыха.

Сдача комплекса в эксплуатацию запланирована на конец 2021 года.

### ОБЪЕКТЫ

- Односпальные апартаменты площадью 68–107 кв. м
- Двухспальные апартаменты площадью 102–198 кв. м
- Трёхспальные апартаменты площадью 131–238 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- Общий бассейн
- Бассейны в апартаментах на верхних этажах
- Парковка и кладовое помещение для всех апартаментов
- Ландшафтный дизайн
- Услуги управляющей компании

**ЦЕНА** От €145 тыс.\* до €330 тыс.\*\*

**ДОХОДНОСТЬ** 5% годовых

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Первый взнос – 30%. Беспроцентная рассрочка на 1,5 года либо ипотека под 3,5% годовых

### БОНУСЫ

- Покупка апартаментов в Tamara Gardens даёт возможность оформления ВНЖ
- Парковка и кладовые помещения включены в стоимость

что эквивалентно 0,68 млн руб., \*\* 24,31 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 06.03.2020



**СКИДКА**  
НА АПАРТАМЕНТЫ

при предъявлении  
данного «Гида  
на жительство»



### КОНТАКТЫ

Тел. +357 96 700 333 (WhatsApp, Viber, Telegram)

E-mail: [resortec-property.com/tamara-gardens.html](mailto:resortec-property.com/tamara-gardens.html)

## Golden Mile

Локация Кипр,  
Лимассол, Потамос-Гермасойя

До моря 150 м

До парка Дасуди 100 м

До центра Лимассола 3 км

До аэропорта Ларнаки 65 км

### Проект

Два блока апартментов –  
восьми- и шестизатжные  
дома – с просторной общей  
территорией в элитном  
комплексе закрытого типа



Комплекс **Golden Mile** находится всего в 150 метрах от лучшего пляжа Лимассола, удостоенного награды «Голубой флаг» и расположенного на территории знаменитого парка Дасуди с его многовековыми эвкалиптовыми рощами.

Район, где располагается **Golden Mile**, на протяжении многих лет считается наиболее востребованным и престижным в Лимассоле. Вся необходимая инфраструктура города – от супермаркетов, аптек, банков, детских садов и школ до фешенебельных ресторанов, кафе, магазинов и модных гостиниц – сконцентрирована именно здесь.

Аренда недвижимости в этом районе пользуется огромным спросом и стоит дороже, чем в других локациях Лимассола, что превращает апартменты в **Golden Mile** в выгодную инвестицию, которая обеспечит владельцам гарантированный доход от сдачи в аренду.

### ОБЪЕКТЫ

- Односпальные апартменты 108 кв. м
- Двухспальные апартменты 171 кв. м
- Трёхспальные апартменты 198 – 218 кв. м
- Трёхспальные пентхаусы 196 – 287 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- Бассейн
- Кафе и рестораны
- Супермаркет
- Аптека
- Тренажёрный зал, спа и барбекю-зона
- Детская площадка

### ЦЕНА

- Односпальные апартменты от €540 тыс.\* до €860 тыс.
- Двухспальные апартменты от €860 тыс. до €1,4 млн
- Трёхспальные апартменты от €1,1 млн до €2,0 млн
- Трёхспальные пентхаусы от €2,00 млн до €2,45 млн\*\*

**ДОХОДНОСТЬ** 5% годовых

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

- Договор купли-продажи
- Беспроцентная рассрочка на два года

### БОНУСЫ

- Парковки и кладовые помещения включены в стоимость
- Покупка данных апартментов подпадает под программу получения ВНЖ или гражданства Кипра



**СКИДКА**  
НА АПАРТАМЕНТЫ

при предъявлении  
данного «Гида  
на жильство»



### КОНТАКТЫ

Тел. +357 96 599 111 (Whatsapp, Viber, Telegram)

E-mail: [info@goldenmilelimassol.com](mailto:info@goldenmilelimassol.com)

Сайт: [goldenmilelimassol.com](http://goldenmilelimassol.com)

## Pearl Sea Caves

**Локация** Кипр,  
Пафос, Си-Кейвз – Корал-Бей

**До моря** 500 м

### Проект

Комплекс вилл Pearl Sea Caves – это эксклюзивный проект, состоящий из девяти роскошных вилл, расположенный в престижном районе Си-Кейвз – Корал-Бей в Пафосе

Комплекс роскошных вилл **Pearl Sea Caves** – это эксклюзивный проект с уникальным расположением в тихом и престижном районе Си-Кейвз в Пафосе – среди оливковых деревьев и природных ландшафтов на живописном холме с потрясающими панорамными видами на Средиземное море. И всего в нескольких шагах от национального парка Акамас. Это одно из самых красивых мест Пафоса.

В то же время комплекс удобно расположен относительно необходимой инфраструктуры – бары, рестораны, магазины, детские площадки и парки находятся в двух минутах езды от комплекса. И, конечно, пляжи. В 15 минутах ходьбы – очаровательная рыбацкая гавань святого Георгия и её красивая бухта с пляжем, а всего в трёх минутах езды – знаменитый пляж Корал-Бей, отмеченный голубым флагом.

Виллы **Pearl Sea Caves** выполнены в современном стиле с акцентом на роскошь и комфорт, в котором плавно сочетаются архитектура и природа.

### ОБЪЕКТЫ

- Семь вилл в три уровня с пятью спальнями и огромными террасами:  
площадь вилл 400–518 кв. м  
площадь участков 1 200–1 400 кв. м
- Две двухэтажные виллы с шестью спальнями и панорамным видом на море:  
площадь вилл 621–627 кв. м  
площадь участков 1 600 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- Бассейн с переливом
- Передовые инженерные технологии: система «умный дом», паровая система тёплых полов по всему дому, VRF-система центрального кондиционирования
- Зона отдыха с барной стойкой

### ЦЕНА

- Пятиспальные виллы: €2,0 млн\* + НДС
- Шестиспальные виллы: €2,5 млн\*\* + НДС

**ДОХОДНОСТЬ** 5% годовых

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Договор купли-продажи на условиях полного перехода покупателю прав на владение виллой и земельным участком

### БОНУСЫ

- Приобретение данных вилл квалифицируется государством как достаточная инвестиция для получения кипрского гражданства
- Бесплатные услуги по оформлению кипрского гражданства для всей семьи

7,3 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 06.03.2020

7,3 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 06.03.2020

что эквивалент



### КОНТАКТЫ

Тел. +357 96 599 111 (WhatsApp, Viber, Telegram)

E-mail: resortecproperty@gmail.com

Сайт: resortec-property.ru/pearl-sea-caves-villas.html

## БОНУСЫ

НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ  
ОПЦИИ

при предъявлении  
данного «Гида  
на жильство»

## Hestia Residence

**Локация** Кипр,  
Лимассол,  
Коламбия-Гермасоия

**До моря** 750 м

**Проект**  
Апартаменты премиум-класса  
и пентхаусы с панорамным  
видом на море  
и Лимассол в закрытом  
комплексе клубного типа  
Hestia Residence

### Проект **Hestia Residence**

расположен в популярном районе Columbia в самом центре Лимассола. Поэтому вся необходимая для жизни инфраструктура: магазины, рестораны, кафе, а также береговая линия Лимассола и один из наиболее популярных пляжей города – Дасуди – в пешей доступности.

Концепция проекта заключается в создании благоприятной и комфортной атмосферы для людей, которые стремятся к качественному времяпровождению, проживая в самом центре города. Поэтому комплекс закрытый, а его территория охраняется – по периметру и на всех коммунальных участках установлено видеонаблюдение. Также к услугам резидентов комплекса крытая частная парковка, общая территория с ландшафтным дизайном, тренажёрный зал и не только. В строительстве и отделке комплекса использованы только передовые качественные материалы.

### ОБЪЕКТЫ

- Апартаменты:  
количество спален 1–3  
площадь апартаментов 74–157 кв. м
- Пентхаусы:  
количество спален 4+1  
площадь пентхаусов 274–283 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- Система «умный дом»
- Закрытая охраняемая территория
- Ландшафтный дизайн зон отдыха
- Тренажёрный зал
- Частная парковка

### ЦЕНА

- Апартаменты:  
от €225 тыс.\* + НДС до €470 тыс.\*\* + НДС
- Пентхаусы:  
от €1,70 млн\*\*\* + НДС до €1,75 млн\*\*\*\* + НДС

**ДОХОДНОСТЬ** 5% годовых

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Договор купли-продажи

### БОНУСЫ

Кондиционеры и техника в подарок



**СКИДКА  
НА АПАРТАМЕНТЫ**

при предъявлении  
данного «Гида  
на жительство»



### КОНТАКТЫ

Тел. . +357 96 599 111 (WhatsApp, Viber, Telegram)

E-mail: resortecproperty@gmail.com

Сайт: hestia-limassol.com

## LUX Boutique Residence

**Локация** Кипр,  
Лимассол, Неаполис

**До моря** 50 м

**Проект**

Шесть апартаментов премиум-класса и один пентхаус в закрытом комплексе клубного типа  
**LUX Boutique Residence**

### LUX Boutique Residence –

современный комплекс апартаментов, который расположен в элитном районе рядом с набережной Неаполис в Лимассоле, в шаговой доступности – 50 метров – от песчаного пляжа и набережной Лимассола.

Комплекс имеет современный дизайн, при строительстве использованы передовые технологии в сочетании с высококачественными строительными и отделочными материалами европейского производства.

Комплекс расположен в непосредственной близости к инфраструктуре (супермаркетам, магазинам, бутикам, ресторанам, кафе и т. д.) и включает благоустроенные общие территории, частные крытые парковочные места, частные кладовые помещения. Комплекс относится к закрытому типу, что обеспечит безопасное и приватное проживание.

На нулевом этаже расположены парковочные места и кладовые помещения, с первого по третий этаж – по двое апартаментов на каждом уровне и прекрасный пентхаус с частной верандой и бассейном на крыше на верхнем этаже.

#### ОБЪЕКТЫ

- Двухспальные апартаменты площадью 118–119 кв. м
- Трёхспальные апартаменты площадью 154–159 кв. м
- Четырёхспальный пентхаус площадью 312 кв. м

#### ИНФРАСТРУКТУРА

- Система «умный дом»
- Частная парковка и кладовые помещения
- Охраняемая территория

#### ЦЕНА

- Двухспальные апартаменты: от €465 тыс.\* + НДС до €515 тыс.\*\* + НДС
- Трёхспальные апартаменты: от €600 тыс.\*\*\* + НДС до €690 тыс.\*\*\*\* + НДС
- Пентхаус: €1,375 млн\*\*\*\*\* + НДС

**ДОХОДНОСТЬ** 7% годовых

#### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Договор купли-продажи

#### БОНУСЫ

Система кондиционирования VRV, система «умный дом» и подогрев пола в подарок

что эквивалентно 47,94 млн руб., 44,21 млн руб., 50,83 млн руб., 101,31 млн руб. по курсу евро



#### КОНТАКТЫ

**Тел.** +357 96 599 111 (WhatsApp, Viber, Telegram)  
**E-mail:** resortecproperty@gmail.com  
**Сайт:** luxresidence-limassol.com

**БОНУСЫ**  
НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ  
ОПЦИИ  
при предъявлении  
данного «Гида  
на жильство»

## Address Residences Jumeirah Resort + Spa

Локация ОАЭ, Дубай,  
Jumeirah Beach  
Residence

Цена от \$367 тыс.

Оплата 90% стоимости  
при получении ключей

Частный пляж



**Address Residences Jumeirah Resort + Spa** – новый прибрежный проект, сочетающий качественное обслуживание от Address Hotels + Resorts, сервисные апартаменты и элитные резиденции, которые находятся внутри 75-этажного небоскрёба.

**Address Jumeirah Resort + Spa** возвышается над променадой Jumeirah Beach Walk. Здесь слились воедино энергия мегаполиса и притягательность роскоши.

В элегантных ресторанах, во время прогулок по бутикам или плавания в бассейне-инфинити на крыше пентхауса – повсюду вам открывается потрясающий вид на Персидский залив.

Жители Address Residences отдыхают на частном пляже и прогуливаются на досуге по ближайшим достопримечательностям, например, The Beach и Dubai Marina Walk.

### ОБЪЕКТЫ

Апартаменты с одной – пятью спальнями площадью от 66 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- частный пляж,
- бассейн,
- спортзалы,
- услуги консьержа 24/7

**ЦЕНА** от \$367 тыс.\*

**ДОХОДНОСТЬ** 3–4%

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Беспроцентная рассрочка:

- первый взнос 10%,
- второй – 90% при сдаче объекта

### БОНУСЫ

Два года без сервисных сборов

### ДРУГОЕ

Дата окончания строительства – 2020 год



### КОНТАКТЫ

Тел. +971 58 648 8888 (WhatsApp, Telegram, Viber)

E-mail: ceo@mpd.ae

Сайт: the-address-residences-jumeirah.ae/ru

## District One Residences

**Локация** ОАЭ, Дубай,  
MBR City (Mohammed Bin  
Rashid Al Maktoum City)

**Цена** от \$334 877

**Доходность** 8% в год

**District One Residences** от Meydan Sobha Group – это современные апартаменты и виллы в роскошном районе Mohammed Bin Rashid City. Отсюда открывается потрясающий вид на лагуну, которым приятно любоваться каждый день. Ничто не помешает вам насладиться утренней пробежкой или поплавать в бассейне.

Апартаменты в **District One Residences** доступны в зданиях от четырёх до шестнадцати этажей. Здесь есть всё, что нужно для комфортной жизни: школы, модные бутики, рестораны и развлекательные центры. Цены за апартаменты с одной спальней варьируются от \$300 тыс.

**District One** – частный район, расположенный у знаменитой лагуны The Crystal Lagoon в окружении живописного ландшафта.

### ОБЪЕКТЫ

- Односпальные, двухспальные и трёхспальные апартаменты
- Виллы
- Земельные участки

### ИНФРАСТРУКТУРА

Лагуна и частный пляж, просторные бассейны, тренажёрные залы, детские игровые площадки, торговый центр

**ЦЕНА** от \$334 877\*

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Беспроцентная рассрочка:

- первый взнос 50% (бронирование 10%),
  - при получении ключей уплачиваются ещё 50%
- 100% компенсация госпошлины в Земельный департамент Дубая

### БОНУСЫ

Полностью меблированные апартаменты  
Три года без сервисных сборов

что эквивалентно 21,16 млн. руб. по курсу доллара ЦБ РФ на 06.03.2020



### КОНТАКТЫ

**Тел.** +971 58 648 8888 (WhatsApp, Telegram, Viber)

**E-mail:** ceo@mpd.ae

**Сайт:** district-one.ae

## Емаар Beachfront

Локация ОАЭ, Дубай,  
Dubai Harbor

Цена от \$529 тыс.

Доходность до 11,4% в год  
Частный пляж

**Emaar Beachfront** – это район Дубая с резиденциями класса люкс и отелем на набережной Dubai Marina. Этот проект – детище Емаар, одного из крупнейших застройщиков ОАЭ.

Здесь строится огромная пристань для яхт – на 1100 мест. В распоряжении резидентов будут полуторакилометровый частный пляж и роскошный отель под управлением Emaar Hotels & Resorts.

Другие объекты инфраструктуры – это арена мероприятий, яхт-клуб, рестораны, кафе, а также развлекательные заведения, например Skydive Dubai, откуда совершают прыжки с парашютом над Logo Island и Dubai Marina.

Одно из преимуществ **Emaar Beachfront** – доступность: разветвлённая дорожная сеть, морские пути для яхт, катеров и водных такси, пешеходный мост, общественный транспорт, а также беговые и велосипедные дорожки.

### ОБЪЕКТЫ

Жилой комплекс с элитными апартаментами и частным пляжем

### ИНФРАСТРУКТУРА

- пляж,
- рестораны,
- спортивные залы,
- бассейны,
- детские игровые площадки,
- спортивные площадки,
- пристань для яхт

**ЦЕНА** от \$432 320\*

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Беспроцентная рассрочка до 5 лет

### БОНУСЫ

50–100% компенсация госпошлины в Земельный департамент Дубая



### КОНТАКТЫ

Тел. +971 58 648 8888 (WhatsApp, Telegram, Viber)

E-mail: ceo@mpd.ae

Сайт: dubai-investments.ru

## Marina Gate

Локация ОАЭ, Дубай,  
Дубай Марина

Цена от \$310 тыс.

Доходность 5% в год

Комплекс состоит из трёх жилых башен – **Marina Gate I, Marina Gate II и Jumeirah Living Marina Gate**, соединённых пешеходными дорожками с множеством торговых точек и широким спектром развлекательных услуг, супермаркетов, тренажёрных залов, салонов и спортивных комплексов, расположенных на антресольном этаже.

Здесь более чем 500 парковочных мест для посетителей.

Оживлённый Дубай Марина является одним из самых востребованных районов Дубая. Расположение апартаментов Marina Gate в этом энергичном обществе является завидным.

Расположенный на въезде в крупнейшую в мире искусственную пристань для яхт, комплекс имеет прямой доступ к Marina Walk – самой известной части района.

### ОБЪЕКТЫ

Апартаменты с одной – четырьмя спальнями и отдельные апартаменты

### ИНФРАСТРУКТУРА

Удобства пятизвездочного отеля:

- спа,
- сауна,
- хамам,
- бассейн,
- спортзалы,
- спортивные площадки,
- детские площадки,
- площадка для барбекю

**ЦЕНА** от \$310 тыс.\*

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Беспроцентная рассрочка на 4 года

### БОНУСЫ

Компенсация госпошлины (4% от стоимости объекта)

### ДРУГОЕ

Первый взнос 10% от стоимости



### КОНТАКТЫ

Тел. +971 58 648 8888 (WhatsApp, Telegram, Viber)

E-mail: ceo@mpd.ae

Сайт: marina-gate-select-group.ae/ru

## Port De La Mer

Локация ОАЭ, Дубай,  
Port De La Mer

Цена от \$379 тыс.

Яхт-клуб  
мирового уровня

Частный пляж



Вдохновлённый колоритом средиземноморского побережья, **Port De La Mer** – это роскошные апартаменты от Megaas.

La Voile станет первым кварталом в Port De La Mer. Это современные просторные апартаменты с видом на море и пляжем в шаговой доступности.

Здесь есть все удобства для жизни и отдыха, включая бассейны, тренажёрные залы, пляж и пристани для яхт. Отели, магазины и рестораны уютно разместились вдоль береговой линии. В **Port De La Mer** нет места для скуки.

### ОБЪЕКТЫ

Апартаменты с одной – пятью спальнями площадью от 78 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- частный пляж,
- парк,
- детские площадки,
- пристань для яхт,
- яхт-клуб

**ЦЕНА** от \$379 тыс.\*

**ДОХОДНОСТЬ** 7% в год

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Беспроцентная рассрочка на 3 года

### ДРУГОЕ

Дата окончания строительства – IV квартал 2022 года



### КОНТАКТЫ

Тел. +971 58 648 8888 (WhatsApp, Telegram, Viber)

E-mail: ceo@mpd.ae

Сайт: la-mer.ae/ru

## Madinat Jumeirah Living

Локация ОАЭ, Дубай,  
Jumeirah

До аэропорта  
Аль-Мактум (DWC)  
25 минут

Цена от \$327 тыс.

### Madinat Jumeirah Living Dubai Properties –

это эксклюзивные апартаменты от застройщика Dubai Holding с видом на знаменитый отель-парус Burj Al Arab Jumeirah. Среди безмятежных ландшафтов, ветровых башен, пальм и тротуаров вас ждут приятные прогулки и единение с природой.

Район подходит как для активного отдыха, так и для релаксации. Каждая тропинка здесь ведёт к новым открытиям и впечатлениям.

Территория апартаментов спроектирована с заботой о природе и безопасности резидентов. Для автомобилей есть специальные места, подземный паркинг и стоянка для гостей.

Апартаменты представлены в двух зданиях с современными интерьерами и изысканным дизайном. **Madinat Jumeirah Living Dubai** – это комфортное и светлое пространство для жизни.

### ОБЪЕКТЫ

Апартаменты с одной – четырьмя спальнями площадью от 75 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- пляж,
- рестораны,
- детские игровые площадки,
- спортивные площадки,
- школы

**ЦЕНА** от \$327 тыс.\*

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Беспроцентная рассрочка на 2 года после сдачи объекта

### ДРУГОЕ

Дата окончания строительства – июнь 2021 года

что эквивалентно 1,64 млн руб. по курсу доллара ЦБ РФ на 06.03.2020



### КОНТАКТЫ

Тел. +971 58 648 8888 (WhatsApp, Telegram, Viber)

E-mail: ceo@mpd.ae

Сайт: mjl.ae/ru

**Локация** Польша,  
Вроцлав  
**Проект** ЖК Centreville  
Строящийся  
восьмизэтажный  
комплекс  
на 69 апартаментов,  
сдача в III кв. 2020 г.

### Павел РУЖИЦКИЙ,

руководитель вроцлавского  
агентства недвижимости Orzech Lux

САМОЕ ИНТЕРЕСНОЕ в этом проекте – цена. Дома похожего уровня в центре Вроцлава стоят €3–4 тыс. за кв. м. В чём подвох? Строит французский девелопер, который имеет доступ к дешёвому финансированию, и контракт с генподрядчиком был заключен ещё по старым ценам. Стратегия – купить, отремонтировать (но без «мрамора и позолоты», около €350–400 на кв. м), сдать в аренду (доходность составит 3–4% годовых чистыми) и через пять лет перепродать, чтобы не платить налог с заработка на росте цен. В комплексе из 69 квартир осталось около 30%. Мы не берём комиссии и помогаем получить лучшие цены, так как за последние полгода продали там более десяти квартир и получили доступ к «оптовому прайсу» для наших инвесторов.

### ОБЪЕКТЫ

Видовые квартиры в центре города  
от 31 до 142 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- Лобби
- Внутренний двор
- Подземный паркинг

**ЦЕНА** От €2,2 тыс.\* кв. м

### ДОХОДНОСТЬ

Доходность от аренды в премиум-сегменте  
3–4% годовых, перспектива перепродажи  
после ремонта по €4 тыс. за кв. м

### БОНУСЫ

Без комиссии, доступ к «оптовым ценам»  
застройщика



### КОНТАКТЫ

Олавская ул., 9/5, 50-123 Вроцлав, Польша  
Тел. +48 604 337 154 (Viber, WhatsApp, Telegram)  
E-mail: [biuro@orzecz-lux.pl](mailto:biuro@orzecz-lux.pl)

**Локация** Польша,  
Вроцлав

**Проект**  
Rezydencja  
Staromiejska

Пять студий  
в новостройке  
недалеко от центра

### Павел РУЖИЦКИЙ,

руководитель вроцлавского  
агентства недвижимости Orzech Lux

**ПРИЧИНА ПРОДАЖИ** – квартира приобреталась с целью разделения, заселения арендаторами и дальнейшей перепродажи. В Польше гораздо выгоднее инвестировать в подобные апартаменты, чем в отельную недвижимость. Ежегодный налог даже на большую квартиру, поделённую на пять студий, – около €25, а на номер в отеле – уже €100. НДС при сдаче в аренду квартиры – 0%, отеля – 8%. НДС при покупке квартиры 0%, а номера – 23%. Нерезиденту не нужно получать разрешение на покупку жилья, а через пять лет апартаменты можно будет продать с выгодой вообще без налогов. Перспектива повышения цен на недвижимость во Вроцлаве, судя по опыту последних лет, – 5–10% ежегодно.

### ОБЪЕКТ

Квартира (101 кв. м + пять балконов 34 кв. м) легально разделена на пять отдельных студий, в каждой – санузел, кухня, мебель. Ремонт 2019 года

### ИНФРАСТРУКТУРА

Самая близкая к центру Вроцлава новая комплексная застройка, до центра города, офисов, где работают платёжеспособные арендаторы, – пешком 15–20 минут, хорошая транспортная развязка

### ЦЕНА €250 тыс.\*

На рынке есть и другие похожие проекты, обращайтесь – подберём!

### ДОХОДНОСТЬ

- 8,4% годовых – рентный доход
- 5–10% в год – повышение цен на недвижимость во Вроцлаве

### БОНУСЫ

Узаконенная перепланировка (редкость!) с внесением записи в реестр недвижимости

что эквивалентно 18,42 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 06.03.2020



### КОНТАКТЫ

Олавская ул., 9/5, 50-123 Вроцлав, Польша  
Тел. +48 604 337 154 (Viber, WhatsApp, Telegram)  
E-mail: biuro@orzecz-lux.pl

## Best Western

**Локация** Таиланд,  
Пхукет, Раваи

**До пляжа** 10 м  
**До аэропорта** 45 км

**Проект** Новая фаза  
уже построенного  
жилого комплекса  
под управлением  
американской  
сети Best Western  
на первой линии  
пляжа

### Светлана

#### КАСАТКИНА,

управляющий партнёр,  
основатель компании  
Exotic Property

**АМЕРИКАНСКАЯ**  
отельная сеть Best Western  
хорошо зарекомендовала  
себя на Пхукете.

Купить квартиру в их  
комплексе – надёжная  
и прибыльная инвестиция.  
Средняя заполняемость  
номеров в этом  
четырёхзвёздочном  
отеле – 80% в год.

### ОБЪЕКТЫ

Квартиры с видом на море 27,0–33,5 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

Пляжный клуб, ресторан, кафетерий, магазин, бассейн с видом  
на море, детский бассейн, детский клуб, спа, зона лобби  
и круглосуточный ресепшн, крытая парковка и круглосуточная охрана

**ЦЕНА** От €79 022\* до €145 400\*\* за меблированную по отельным  
стандартам квартиру

### ДОХОДНОСТЬ

Программа гарантированного дохода 10% годовых от первоначальной  
стоимости на пять лет, а далее программа rental pool – деление общего  
арендного дохода с отелем в соотношении 60/40

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Беспроцентная рассрочка на период строительства,  
далее по согласованию

### БОНУСЫ

Есть опция обратного выкупа: по контракту через 10 лет собственник  
может вернуть квартиру застройщику и получить потраченные деньги  
+10%. Также собственник может продать квартиру в любой момент  
самостоятельно дороже, так как первая линия всегда дефицит



\* 82 млн руб., \*\* 10,7 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 06.03.2020



### КОНТАКТЫ

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

Тел. +66 89 973 37 51

E-mail: info@exoticproperty.ru

Сайт: exoticproperty.ru/sale/rw-933p

что эквивалентно



## Wyndham Garden 5\*

Локация Таиланд,  
Пхукет, Найтон

До пляжа 30 м

До аэропорта 10 км

Проект Уникальный  
пятизвездочный  
курортный комплекс!  
Общая площадь –  
99,2 тыс. кв. м.  
К вашим услугам  
450 апартаментов  
для отдыха!



### Светлана

#### КАСАТКИНА,

управляющий партнёр,  
основатель компании  
Exotic Property

ПЕРВАЯ линия популярного пляжа Найтон и профессиональное управление отелем оператором Wyndham обеспечат стабильный рентный доход и, главное, хороший рост цен на вторичном рынке.

### ОБЪЕКТЫ

- Студия – 29 кв. м
- Апартаменты с одной спальней – 34,5 кв. м
- Дуплекс-лофт – 51 кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

Круглосуточный ресепшн и обслуживание номеров, три ресторана на территории и ресторан на крыше с панорамным видом, четыре бассейна на территории комплекса и один на крыше здания с видом на море, два бара у бассейна, четыре фитнес-центра и йога-центр, детский клуб, спа, торговая аллея с магазинами и супермаркет, парковка, прачечная и пр.

### ЦЕНА От €86 837\*

### ДОХОДНОСТЬ

Контракт на гарантированный доход 7% годовых в течение пяти лет либо контракт на деление дохода 60/40 между владельцем и отелем в пользу владельца

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ Беспроцентная рассрочка на период строительства

### БОНУСЫ

Квартиры продаются полностью укомплектованными: с отделкой, мебелью и техникой

6,5 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 06.03.2020



### КОНТАКТЫ

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

Тел. +66 89 973 37 51

E-mail: [info@exoticproperty.ru](mailto:info@exoticproperty.ru)

Сайт: [exoticproperty.ru/sale/nt-155p](http://exoticproperty.ru/sale/nt-155p)

## Усадьба «Ранталинна»

Локация Финляндия,  
Иматра, Руоколахти

До Хельсинки 276 км

До Йозенсуу 187 км

До Иматры 20 км

### Проект

Комплекс 1912 года  
постройки.

Общая площадь  
усадьбы – 910 тыс. кв. м,  
жилая – 812 кв. м



Усадьба «Ранталинна» – бывшая императорская усадьба Романовых, которая продаётся с отреставрированным основным зданием и проектом дальнейшего развития территории под строительство велнес-центра для нового особого вида оздоровительных услуг – «нордический детокс».

В настоящий момент утверждён подробный план строительства береговой зоны, позволяющий расширить гостиницу и возвести пристройку для спа площадью около 3,5 тыс. кв. м. План также включает в себя строительство дуплексов и экологической деревни (разрешение на строительство получено). Имеется оценка перспективности проекта и сроков его окупаемости, произведённая финской консалтинговой группой. Разработанный проект не является обязательным для инвестора.

«Ранталинна» идеально подходит для проведения приёмов, свадеб или частных вечеринок на 100 человек.

### ОБЪЕКТЫ

Главное здание, преобразованное в бутик-отель, дом «Эхола», частная часовня, две сауны у озера с оборудованием для барбекю, летний павильон с открытой кухней. На территории – причал для лодок, лодочный ангар, технические постройки. Номерной фонд бутик-отеля: 13 номеров, включая четыре люкса

### ИНФРАСТРУКТУРА

Главное здание:

- ресторан
- гостиная с камином
- сауна с массажным кабинетом
- стойка регистрации
- общественная зона

**ЦЕНА** €5,1 млн\*

**ИНВЕСТИЦИИ** От €10 млн до €18 млн

**ОКУПАЕМОСТЬ** 15 лет

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

На продажу выставлены 100% акций Ruokolahden Linna Oy. Активы компании включают право собственности на усадьбу «Ранталинна» и 10 других зданий, 11 отдельных участков, занимающих примерно 10 га земли, и более километра береговой линии вдоль озера Сайма

### ДРУГОЕ

Объект продаётся с артефактами, мебелью и с разработанным проектом дальнейшего развития территории



### КОНТАКТЫ

Тел. +358 (0)40 722 00 30

E-mail: natalia.malgina@sothebysrealty.fi

Сайт: www.sothebysrealty.fi

## Небоскрёбы Каласатама

**Локация** Финляндия,  
Хельсинки,  
район Каласатама

**До аэропорта**  
Хельсинки-Вантаа (HEL) –  
20 км

**Проект**  
Восемь небоскрёбов,  
семь из которых – жилые  
башни и одна офисная.  
Самая высокая –  
132 метра

**Башни Каласатама** – объекты нового строительства. Квартиры в этих домах – идеальный вариант для сдачи в аренду, так как они компактны и максимально удобно расположены с точки зрения логистики современной городской среды. Обслуживание общих зон и услуги консьержа входят в ежемесячную квартплату.

Жилая 124-метровая башня Loisto вместит 249 квартир. Сдача в эксплуатацию в ноябре 2021 года.

Офисную башню Horizon построят высотой более 100 метров.

Помещения для сдачи в аренду будут расположены на 15–26-м этажах. Минимальное арендуемое помещение – около 100 кв. м. Также в башне будут размещены апарт-отель, торговый центр и станция метро.

Строительство небоскрёба завершится в начале 2022 года.

### ОБЪЕКТЫ

- Квартиры площадью от 38 до 160 кв. м
- Офисные помещения общей площадью около 5 тыс. кв. м

### ИНФРАСТРУКТУРА

- Торговый центр
- Апарт-отель
- Общие зоны
- Спортзал
- Сауны
- Патио с грилем
- Рекреации
- Центральное отопление
- Помещение для хранения велосипедов
- Паркинг
- Метро

### ЦЕНА

- Квартира – €7 306\* за кв. м
- Доля земельного участка – €1 411\*\* в привязке к площади квартиры

### УСЛОВИЯ СДЕЛКИ

Минимальный взнос при покупке составляет 46% от стоимости квартиры

что эквивалентно 338,31 тыс. руб., по курсу евро ЦБ РФ на 06.03.2020 103,96 млн руб.



### КОНТАКТЫ

Тел. +358 (0)40 722 00 30

E-mail: natalia.malgina@sothebysrealty.fi

Сайт: www.sothebysrealty.fi

## Дорогие друзья!

Prian.ru – ведущий русскоязычный портал о зарубежной недвижимости. Нам 14 лет. И даже уже немного больше... Всё это время мы расширяем сферы нашей деятельности.

### Кроме работы в Интернете и выпуска этого Гида мы



Проводим **онлайн-вебинары** с ведущими профессионалами рынка



Организуем **семинары на ведущих тематических выставках**



Делаем **видеопроекты, снимаем сюжеты** о недвижимости за рубежом



Пишем **актуальные статьи и новости о недвижимости** в формате 24/7



Готовим **аналитические материалы** о зарубежных рынках



Ведём **живые группы во всех крупнейших соцсетях** – у нас 60 000 подписчиков



Предлагаем компаниям наш **уникальный опыт и возможности по выходу на русскоязычные рынки**



Более **25 000 посетителей в день** пользуются услугами **Prian.ru**, и мы им очень признательны



Но, конечно, **главное – мы стараемся помочь покупателям и продавцам недвижимости найти друг друга**

**Если вас заинтересовала та или иная сторона нашей деятельности – обращайтесь.**

### НАШИ КОНТАКТЫ

196105, Санкт-Петербург, пр. Юрия Гагарина, д. 1, офис 621  
Тел. +7 (812) 320-80-59  
E-mail: [adv@prian.ru](mailto:adv@prian.ru), [info@prian.ru](mailto:info@prian.ru)

Лучше один раз увидеть.



Видеопроекты на YouTube-канале Prian.ru.  
От тех, кто знает!

Ищут  
везде.  
Находят  
у нас.



**PRIAN ● RU**

2020  
Санкт-Петербург