

# ГИД 2016

## на жительство

*Справочник покупателя зарубежной недвижимости*

PRIAN●RU



Словения

# Компания RUSKI SVET – ваши друзья в Словении

Продажа недвижимости

Помощь в организации бизнеса в Словении

Вид на жительство

Переводы





Dunajska cesta 106 1000 Ljubljana, Slovenija  
+386 (0) 590 34 550, +7 499 918 64 64, +386 (0) 70 70 3898  
[info@ruskisvet.ru](mailto:info@ruskisvet.ru) [www.ruskisvet.ru](http://www.ruskisvet.ru) Skype: skaispb





# Содержание



Кредитный допинг:  
когда банки на твоей стороне

Календарь выставок 7



Бурная стабильность бывшей  
шестнадцатой

Тенденции 2016 8

Болгария 14

Венгрия 18

Германия 24

Греция 40

Испания 46

Италия 50

Кипр 54



Занятые подробности самого  
скучного рынка



Кризис во благо:  
парадоксы греческого рынка

60 Латвия

66 Португалия

70 Словения

74 Таиланд

80 Турция

84 Франция

88 Черногория

94 Чехия

100 Швейцария



Маленький остров  
с большими возможностями



Многообразие  
в ограниченном пространстве



Элегантность и шик  
по сходной цене



**Prian.ru – ведущий русскоязычный портал  
о зарубежной недвижимости**

●  
В 2016 году нам исполняется 10 лет. Сегодня наши страницы  
ежедневно посещают 15 000 пользователей.  
У нас представлены объекты в 50 странах мира

●  
Мы проводим семинары и вебинары,  
а также организуем ток-шоу на крупнейших выставках

●  
Мы – ведущая информационная площадка,  
а наши эксперты выступают в ведущих мировых СМИ

●  
Мы выпускаем яркие фильмы о зарубежной недвижимости,  
создавая неповторимый информационный  
и коммерческий контент

**Этот гид для вас сделал коллектив портала [Prian.ru](http://Prian.ru)**

Мария БАГАЕВА  
Антон БЕЛЯКОВ  
Филипп БЕРЕЗИН  
Вера ГЛАЗУНОВА  
Ольга ЗВЕРЕВА

Кристина  
ИНЮШОВА  
Елизавета  
КОСТЮКОВА  
Даниил КОТОВ  
Ольга ПЕТЕГИРИЧ

Анна  
СНОПИКОВА  
Роман СОКОЛОВ  
Анастасия ФАЛЕЙ  
Екатерина  
ХОЛОДОВА





**Нам помогли  
фотографы –  
наши друзья  
и коллеги:**

Илья  
ОГОРОДНИКОВ

Дарья ГРИБУНИНА

Екатерина  
ПОКРОВСКАЯ

Наталья  
ШИХАЛОВА

Елизавета  
КОСТЮКОВА

Ольга  
ПЕТЕГИРИЧ

Анна  
СНОПИКОВА

Анастасия ФАЛЕЙ

Филипп БЕРЕЗИН



# ГИД 2016 на жительство

**Prian.ru:**  
**справочник покупателя зарубежной  
недвижимости**

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

Подписано в печать – 25.02.2016  
Дата выхода № 5 – 10.03.2016

Отпечатано в типографии OU U-Print, Таллин, Эстония  
Представительство в Санкт-Петербурге – т. +7 (812) 319-55-75

Тираж: 2 000 экз. Распространяется бесплатно

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

**Главный редактор «ГИДа на жительство»:**  
Анастасия Фалей

**Главный редактор Prian.ru:**  
Филипп Березин

**Ответственный выпускающий:**  
Влад Бобылев

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

**Корректора:**  
Любовь Борисовская, Марина Крылова

**Главный дизайнер:**  
Ольга Чичеринда

**Верстка:**  
Ольга Бодрова, Сергей Большаков,  
Сергей Лыдкин, Денис Туманов

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, 2016



**Н**аш очередной «Гид на жительство» выходит в то время, когда стремительно меняются ценности, взгляды на жизнь и внешние обстоятельства... Неизменными остаются только глобальные потребности, которые можно определить словами «хочу жить достойно».

В задачу эту каждый вкладывает свой, уникальный смысл, а, значит, и решает, что делать по-своему. Кто-то покупает домик на берегу моря, чтобы ездить туда на месяц-другой. Кто-то вкладывает деньги в несколько квартир по всему свету, чтобы увеличить свой доход, а, значит, и уровень жизни. Кто-то вообще не связывается с недвижимостью, но своими поступками стремится к лучшему.

Но нашу книгу мы делаем для тех, кто видит возможность достичь своих целей через покупку зарубежной недвижимости. Целей этих очень много, но если сгруппировать их, то мы увидим – покупают обычно, чтобы пожить влать, переехать или заработать.

Ежегодно посетители Prian.ru становятся владельцами жилья примерно в 60 государствах на всех континентах. Каждая страна более или менее удачно подходит под любую уникальную цель. Где-то покупают для души, где-то для кармана, где-то для того и другого.

В Гиде-2016 журналисты Prian.ru представляют страны, где покупатели недвижимости из России, Украины, Беларуси появляются чаще всего. Мы приводим текущие цены и описываем правила покупки. Отдельное внимание мы уделяем специфическим особенностям каждой страны, отмечаем важнейшие детали, которые важно помнить перед тем, как углубиться в процесс.

Ну а если в нашей книге вы найдете не все ответы (такое более чем вероятно), мы ждем вас на страницах крупнейшего русскоязычного портала по зарубежной недвижимости. Prian.ru и его редакция с удовольствием помогут, расскажут, проконсультируют.

### С нами можно связаться по следующим каналам

Адрес: 196105, Санкт-Петербург, пр. Ю. Гагарина, 1, офис 621

Телефон: +7 812 320 80 59

E-mail: [info@prian.ru](mailto:info@prian.ru), [adv@prian.ru](mailto:adv@prian.ru)

### Prian.ru в социальных сетях



Facebook  
[prianrussia](#)



ВКонтакте  
[prian](#)



Одноклассники  
[prian](#)



Instagram  
[prian\\_property](#)



Твиттер  
[Prian\\_ru](#)



Youtube  
[PrianTV](#)

**А** еще с нами можно встретиться очно. Самый простой вариант – посетить крупнейшие выставки зарубежной недвижимости в Москве или Петербурге. Во-первых, вы сможете принять участие на уникальных ток-шоу «По всему свету», которые Prian.ru проводит вместе с организаторами мероприятий. Эти шоу – яркие, насыщенные и полезные встречи с экспертами, на которых обсуждаются самые злободневные вопросы и даются практические советы.

Ну а во-вторых, на этих выставках Prian.ru распространяет книгу, которую вы держите в руках. И если вдруг вам нужен собственный (или еще один) экземпляр – приходите, просим!





# Весна 2016

11-12 марта 2016 года

**Москва**  
Выставка  
«Инвестшоу»

**investshow**  
Moscow International Investment Show

ТВК «Тишинка»  
Тишинская пл., 1, стр. 1  
ст. м. «Маяковская»,  
«Белорусская»

1-3 апреля 2016 года

**Санкт-Петербург**  
Выставка  
«Салон зарубежной  
и курортной недвижимости»

**САЛОН  
ЗАРУБЕЖНОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ**

Выставочный центр  
«Экспофорум»  
Петербургское ш., 64/1

8-9 апреля 2016 года

**Москва**  
Выставка Moscow  
International  
Property Show



ТВК «Тишинка»  
Тишинская пл., 1, стр. 1  
ст. м. «Маяковская»,  
«Белорусская»



# Осень 2016

1-2 октября 2016 года

**Санкт-Петербург**  
Выставка-семинар  
«Жилищный проект»

**ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ  
ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ**

СКК  
ст. м. «Парк Победы»

14-15 октября 2016 года

**Москва**  
Выставка  
«Инвестшоу»

**investshow**  
Moscow International Investment Show

ТВК «Тишинка»  
Тишинская пл., 1, стр. 1  
ст. м. «Маяковская»,  
«Белорусская»

28-30 октября 2016 года

**Санкт-Петербург**  
Выставка  
«Салон зарубежной  
и курортной недвижимости»

**САЛОН  
ЗАРУБЕЖНОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ**

Выставочный центр  
«Экспофорум»  
Петербургское ш., 64/1

11-12 ноября 2016 года

**Москва**  
Выставка Moscow  
International  
Property Show



ТВК «Тишинка»  
Тишинская пл., 1, стр. 1  
ст. м. «Маяковская»,  
«Белорусская»



## Что происходит на рынке зарубежной недвижимости



**Филипп Березин**  
главный редактор Prian.ru



**Анастасия Фалей**  
заместитель главного редактора

**Какие страны будут в тренде в ближайшие месяцы?  
Какие предложения от риэлторов заинтересуют  
в первую очередь? Главный редактор Prian.ru  
Филипп Березин и заместитель главного редактора  
Анастасия Фалей – об основных тенденциях  
на рынке зарубежной недвижимости.**



## Вслед за снижением наступит стабилизация

В 2015 году число покупок гражданами Беларуси, Казахстана, России, Украины сократилось, по оценкам риэлторов, от 15 до 70%. Наиболее оптимистичные цифры называли специалисты из Испании, Греции, Чехии. Самые низкие результаты – в Болгарии, Латвии, Эстонии. В первой половине года лучше рынка чувствовали себя компании из Турции, в конце года – из Черногории.

Первый месяц 2016-го можно назвать стабильно-позитивным. Более 30% посетителей портала Prian.ru собираются совершить покупку в течение года. Еще 37% – в течение трех лет. Несмотря на снижение реальных доходов, в наших странах по-прежнему есть большая группа людей, настроенных на покупку.

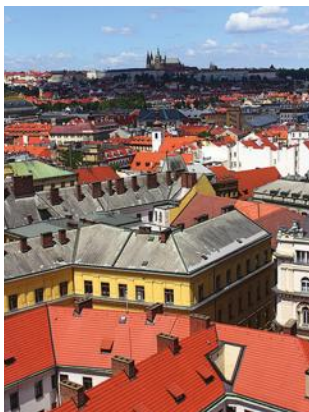


## Увеличится интерес к «дешевому» ВНЖ

Цель каждого второго покупателя – переехать в другую страну (в сентябре-октябре 2015-го на сайте Prian.ru эту цель в качестве основной указали 49,8% опрошенных). Одновременно лишь 26% думают о своем будущем жилье в первую очередь как о месте для отдыха.

Иммиграционные планы подстегнут многих к активным действиям. А значит, спрос на вид на жительство по-прежнему будет велик. Да, большинство схем «ВНЖ за недвижимость» чрезмерно дороги, но по-прежнему есть варианты для пенсионеров в Болгарии, есть Греция и Турция, с ноября 2015-го начал действовать соответствующий закон в Черногории...





## Сохранится интерес к «сделкам ради сбережения»

О расходах и доходах сегодня говорят все, а инвестиционными называются любые варианты, где фигурируют слова «выгодно», «арендовать», «доходность». Вопросы «как я смогу заработать?» и «что будет с ценой на мою квартиру завтра?» останутся актуальны.

Так что страны и регионы, за которыми закрепилась репутация стабильных, – Германия, Чехия – будут пользоваться большим спросом.

## Резко вырастет число продавцов-частников

За последние полгода число запросов на продажу одного объекта от конкретного собственника выросло в три раза. Это не говорит о панике: слишком маленькой была начальная база. Но все равно содержание недвижимости многим становится в тягость. В первую очередь избавляться продолжают от недорогих (до €50-70 тыс.) объектов, которые покупались три-пять лет назад в период ажиотажного спроса – нередко на заемные или «последние» деньги.



## Объекты начнут активнее сдавать в аренду

Одновременно в 2016-м увеличится число желающих снизить расходы на содержание зарубежной недвижимости.

Повторим: мы отнюдь не склонны предсказывать массовое бегство.

Потенциальные продавцы будут рады сохранить квартиры, если им опишут практичную схему сдачи в аренду. Это огромный шанс для компаний, готовых предложить внятные услуги по управлению. Сейчас на рынке наблюдается их очевидный дефицит.



## Рост интереса к странам с позитивным или нейтральным информационным фоном

Летом 2015-го – когда мировые СМИ писали об экономических проблемах Греции – Prian.ru зафиксировал резкий всплеск интереса к местной недвижимости. Уже полгода страна держится в топе-5 популярных направлений, хотя раньше была восьмой. Все узнали, что в стране кризис, цены на недвижимость падают, а значит, время искать выгодные варианты. В реальности не все так просто, но эффект новостной волны очевиден.

Политические споры, напротив, чаще становятся негативным фоном. После конфликтов с Турцией интерес россиян снизился на треть. Страна все еще входит в топ-10, но в 2016 году спрос на нее будут формировать покупатели из Казахстана, Азербайджана, Украины и Беларуси, которых информационная волна не задела.

Интересно, что для многих хорошей новостью становится отсутствие новостей. Кто-нибудь помнит про «чистку депозитов на Кипре»? В последние годы на острове спокойно. И интерес к местной недвижимости растет. В январе 2016 года Кипр на 11-й строчке рейтинга самых популярных стран, а в 2014 году – был лишь 14-м.

Опрос аналитического центра Prian.ru показал, что беспокойная политическая обстановка заставила многих поменять ориентиры, то есть остановить свой выбор на другой стране. Так поступили (или поступят) 20% опрошенных – каждый пятый потенциальный покупатель.



Советы инвесторам:

# КАК сохранить приумножить

Когда курс национальной валюты плавает, экономика стагнирует, а в мире неспокойно, очень хочется стабильности. Эксперт по зарубежной недвижимости и инвестициям Александр Елизаров рассказывает, как грамотно распорядиться деньгами, чтобы снизить риски и увеличить доход.



## Александр Елизаров

консультант

по зарубежной недвижимости

[www.alexander-elizarov.ru](http://www.alexander-elizarov.ru)

[alexander-elizarov@inbox.ru](mailto:alexander-elizarov@inbox.ru)

Тел. в России +7-921-965-0664

Тел. в Германии +49-176-349-531-52

Skype: direktor0612

## 1. Ищите стабильные рынки

Пять лет назад был актуален спор: куда выгоднее вкладывать, в российскую или зарубежную недвижимость? В России тогда можно было заработать до 40% от цены на разнице между покупкой квартиры на первых стадиях строительства и продажей готового объекта. Да и аренда приносила весомый доход. Эти времена прошли. Признаем, в России сейчас все инвестиции – в недвижимость, ценные бумаги, бизнес – рискованны. Даже в банках

держат небезопасно. Если хотите быть уверенным в сохранности сбережений, ищите надежные рынки.

Заниматься инвестициями можно и с небольшим капиталом. Людям с бюджетом до €100 тыс. рекомендую Германию. Здесь самый низкий среди стабильных стран порог входа. С бюджетом €30-50 тыс. можно приобрести квартиры с доходом 8-10% годовых. Уже, и это особенность именно Германии, сданные жильцам.

Для обладателей суммы в €300 тыс. и более география надежных мест расширяется – страны Скандинавии, европейские столицы, Лазурный берег. Имея полмиллиона, можно смотреть на Париж и Лондон. Но я бы все равно советовал обратить внимание на Германию.

## 2. Выбирайте простые решения

Все отталкиваются от бюджета, но цена объекта – не единственный важный показатель. Подумайте о сервисе. Вам понадобится русскоязычная управляющая компания, налоговый консультант, бухгалтер, может даже



садовник... В Германии вы их найдете, во Франции будет труднее.

Подумайте о законах.

Регламентированы ли процедуры, защищены ли ваши права, есть ли коррупция? В этом плане Германии тоже можно поставить плюс. Каждый второй немец живет в съемной квартире. Все аспекты отношений между собственником и арендатором законодательно прописаны и четко исполняются.

Мой совет: всегда выбирайте простые решения. Вы инвестор, вы должны получать доход, а не проблемы.

### 3. Определитесь со стратегией

Есть три базовые стратегии инвестора. Спекулятивная – когда вы зарабатываете на перепродаже. В этом случае ищите варианты по ценам ниже рыночных. Это могут быть квартиры с устранимыми проблемами, банковские объекты или горящие предложения от собственников, которым срочно нужны деньги.

Консервативная – когда вы сохраняете семейный капитал для детей и внуков. По этой стратегии выбирайте самые ликвидные предложения.

Например, покупаете «трешку» в Мюнхене, получаете от аренды максимум 3% годовых, зато ни о чем не беспокоитесь и просто наблюдаете, как ежегодно ваша собственность растет в цене.

И третья – стратегия рантье, когда вы зарабатываете на сдаче внаем. Максимальную доходность можно получить в маленьких и средних городах – цена «квадрата» там ниже, чем в мегаполисах, а арендные ставки – не так сильно различаются. Здесь можно рассчитывать на рентабельность до 10% годовых.

В последнее время это самая популярная стратегия.

### 4. Отбросьте эмоции

Можно совмещать инвестиционные стратегии, но впутывать в дело эмоции точно не стоит. Не имеет никакого значения, нравится ли квартира лично вам, важно лишь, какой доход она приносит.

Внимательно изучите договор найма и историю платежей съемщика. В Германии, например, можно купить объект, уже сданный в аренду. И тем самым снизить риски.

Пользуйтесь кредитами, но только не рискуйте последними деньгами. Покупатели доходной недвижимости в Германии легко получают ипотеку. Посчитайте сами: вы вкладываете €150 тыс., столько же берете у банка под 3,2% годовых, покупаете доходный дом за €300 тыс., который приносит 8% от аренды. В итоге вы рассчитаетесь с банком и увеличите рентабельность капитала.

### 5. Думайте о перспективах

Оцените состояние дома. Не важно, какой в квартире ремонт, главное, чтобы он устраивал жильцов, но за реновацию дома всегда отвечают собственники. Если в ближайшие годы придется реставрировать балконы или лестничные клетки, вы потеряете львиную долю дохода.

И, наконец, подумайте о перспективах района и города. Есть ли там учебные заведения и, главное, работа. Как минимум, посмотрите на количество населения. Если оно растет – это хороший знак для инвестора.

# Бурная стабильность бывшей шестнадцатой



**От социалистических времен здесь остались красивые приморские парки и уродливые панельные кварталы, которые не для жизни, а для существования. Ну и, конечно, море – главный болгарский магнит на все времена.**

**Е**сть официальная статистика рынка недвижимости, а есть реальная жизнь. Между ними немного общего. Вот, например, цены, количество сделок в Болгарии в последние два года стабильны. Где-то слегка растут, где-то немного падают... Но для покупателей из России и Украины этот период стал очень бурным.

Болгария для нас всегда была рынком номер один. Здесь купали больше всего. А уж как интересовались! По разным оценкам, к 2015 году только россиян – собственников жилья в стране оказалось 300 тысяч, в основном, разумеется, на курортах.

Но как все изменилось за последние два года! В России популярным стал запрос не «как купить», а «как продать». Вдвое уменьшилось число россиян-покупателей, одновременно в разы увеличилось число продавцов (их немного, но они заметны). Те, кто не смог или не захотел обслуживать свои квартиры, постарались избавиться от них как можно быстрее, определенно снизив среднюю цену предложения. В единичных случаях, когда совсем «припират», квартиры уходят по смешным ценам: скромная студия – €10 тыс., «двушка» в хорошем комплексе – €20-25 тыс.

Рассказывают абсурдные истории: только что купленную квартиру ее новый владелец перепродал через пару недель, выручив на 20% больше. И это с учетом накладных расходов! Все потому, что он никуда не спешил и поставил цену чуть ниже рынка. А первый продавец срочно нуждался в деньгах (в свое время не рассчитал с каким-то кредитом) и отдал жилье за бесценок.



## Филипп Березин

главный редактор портала Prian.ru

— Болгарский рынок в течение нескольких лет ориентировался на покупателей из России. А многие россияне покупали квартиры на море, что называется «за компанию». Нередко на покупку люди тратили последние деньги, или даже брали потребительские кредиты у себя на родине, ведь ипотекой в Болгарии пользовались единицы. В результате весь 2015 год росло число хозяев, которые просили посредников продать «так быстро, как только возможно». Впрочем, я не стал бы преувеличивать количество продавцов; думаю, в течение года-двух число предложений от собственников из России уменьшится.

## Что почем в Болгарии

Дом в деревне в болгарской глубинке

от €3 тыс.

Студия 30 кв. м, Солнечный берег (не первая линия)

от €15 тыс.

Двухкомнатная квартира на Золотых Песках

от €30 тыс.

Двухкомнатная квартира в Банско

от €20 тыс.

Двухкомнатная вторичка в современном доме в Варне

от €45-50 тыс.

Двухкомнатная квартира в новостройке в престижном районе Софии (70 кв. м)

от €60 тыс.

...Для украинцев Болгария оказалась, напротив, самым близким морем. Покупателей из Киева, Львова, Одессы стало намного больше. Правда, средняя цена сделки с их участием невелика – меньше €25 тыс., и интересуются они в основном вторичкой. Одновременно на болгарском рынке активизировались немцы, румыны, поляки; для них болгарские квадратные метры доступны как никогда.

Наших покупателей по-прежнему более всего привлекает побережье. Но теперь не только оно: последние два-три года Банско (в 2015 году признанный самым дешевым горнолыжным курортом Европы) заинтересовал не только туристов, но и покупателей. Здешние апарт-отели со своими копеечными ценами оказались очень востребованы, когда рубль и гривна обесценились в разы.

Еще с 2014 года растет внимание к квартирам в крупных городах. Цель – сохранение средств; аренда возможна круглый год, да и цены в Софии, Варне, Бургасе растут, в 2016 году, по прогнозам, рост продолжится – на 5-7%. Примерно столько же можно заработать на круглогодичной аренде – если квартира в новом доме, экспата-арендатора найти будет нетрудно. А цены на курортные новостройки в 2015 году упали на 10%. И вообще на море сейчас можно найти свое счастье. Вот уж что точно не меняется...



**Н**айти риэлтора или застройщика в Болгарии не проблема. Десятки компаний рекламируют свои объекты, не без оснований заявляя, что купить что-либо в стране можно без лишних хлопот. Никаких дополнительных ограничений в последние годы для иностранных покупателей не вводилось и вводиться не будет.

Из существующих основное связано с приобретением земли. Болгарское законодательство разрешает покупать ее только юридическим лицам. Чтобы стать хозяином домика с участком, нужно открывать компанию. Не то чтобы это было сложно (процедура занимает от двух недель до месяца) или дорого (вы уложите в €500) – просто не всем это надо.

Для оплаты сделки покупатели чаще всего открывают счет в болгарском банке, куда впоследствии переводят требуемые суммы. Реже покупатель переводит средства непосредственно из банка у себя на родине. Совсем уникальный случай – оплата наличными, когда деньги кладутся на счет продавца в день заключения сделки. (Суммы более €10 тыс. требуется декларировать, но ведь некоторые объекты в Болгарии стоят дешевле...)

Процедура покупки – и новой недвижимости, и на вторичном рынке – состоит из нескольких этапов. Вы бронируете понравившийся объект, заключаете предварительный договор, вносите задаток. Его сумма обычно составляет €2 тыс. и – внимание! – не возвращается в случае отказа покупателя. Затем продавец

подготавливает необходимые документы – этот процесс может занять полтора-два месяца.

Сделка проводится у нотариуса, перед ней происходит оплата всех расходов на оформление. Затем осуществляется перевод оставшейся суммы; после того как деньги оказываются на счету продавца, нотариус регистрирует сделку и, наконец, передает новому владельцу недвижимости нотариальный акт. Следующий шаг – регистрация недвижимости в регистре БУЛСТАТ; как правило, эту процедуру осуществляет риэлтор.

На сделке покупатель может не присутствовать: все процедуры проведет его представитель. Разумеется, на это лицо необходимо оформить доверенность, а также представить нотариально заверенные справку о семейном положении и документ, объясняющий происхождение средств на покупку.

Вид на жительство в Болгарии особенно интересен пенсионерам. Они могут получить ВНЖ, если докажут свою финансовую состоятельность (ежемесячная пенсия, получаемая на родине, должна быть больше 150 левов, на счету в болгарском банке должно лежать не меньше 1 800 левов) и представят документы о своем жилье в Болгарии – купленном или съемном.

И последнее. Хотя именно необходимость ежегодно тратить на содержание своего заграничного жилья определенной суммы заставила многих отказаться от квадратных метров в Болгарии, сумма эта не кажется большой.



## Филипп Березин

главный редактор портала Priian.ru

– Меня часто спрашивают – особенно в последние год-два – а безопасно ли покупать в Болгарии? Нет ли каких ограничений? Не собираются ли болгарские власти вводить их?

Что тут скажешь? За последние два года нет ни одного примера – подчеркиваю, НИ ОДНОГО – свидетельствующего о возможных грядущих запретах. Наоборот, болгары стараются упростить все, что можно: например, облегчили визовый режим. Конечно, это мелочь – по крайней мере для покупателей недвижимости, но она очень характерная.

Владельцы недвижимости, а также те, кому приходится сталкиваться с болгарскими госструктурами, замечают, что в официальных учреждениях чиновники все чаще начинают говорить по-русски. В общем, единственное, что изменилось – существенно выросли цены. В рублях и гривнах.

### Налоги и сборы в Болгарии

#### Муниципальный налог на переход прав собственности

1,5-3,5% от цены в нотариальном акте

#### Услуги нотариуса

не превышают 1% от цены объекта (например, при покупке апартаментов за €30 тыс. гонорар нотариуса составит €150)

#### Регистрация недвижимости в Службе вписывания

0,1% от стоимости объекта

#### Послепродажная регистрация недвижимости

до €200



Многие россияне выставили свои объекты на продажу

На побережье встречаются невероятно дешевые предложения

Растет интерес к инвестиционным объектам в городах



# Венгерское возрождение: упал, отжался, побежал

**Сегодня мало что напоминает о кризисе на рынке недвижимости Венгрии. Туризм на подъеме, экономика восстанавливается, местные жители все чаще вкладывают деньги в недвижимость.**

**Результат – стоимость квадратного метра ползет вверх. Впрочем, до пиковых показателей 2007 года еще далеко.**

**З**олотое десятилетие – когда застройщики строили, покупатели покупали, а цены на квартиры росли на 10-15% ежегодно – закончилось в Венгрии в 2008 году. Исчезли дешевые кредиты, снизились доходы жителей, вместе с ними упал и рынок. За следующие шесть лет квадратный метр обесценился на 30%.

В 2014 году ситуация начала выправляться. Власти помогли гражданам рефинансировать ипотеку в швейцарских франках (а швейцарский франк к этому времени сильно подорожал), поддержали молодые семьи социальными программами. Параллельно банки снизили ставки по депозитам, и венграм стало выгоднее вкладывать сбережения в «бетонное золото».

Первыми начали расти цены на квартиры в Будапеште. Их покупали в том числе с расчетом на сдачу в аренду туристам, которых с каждым годом становится все больше. В 2014-м «квадрат» прибавил 5-10% в зависимости от района, в 2015 году – еще столько же. Вслед за столицей потянулись другие регионы.

Возрождение венгерского рынка недвижимости держится на сильном внутреннем спросе. А это позволяет рассчитывать на два-три стабильных года. Не стоит сбрасывать со счетов и зарубежных покупателей. В Венгрии активны жители соседних Австрии и Словении, выходцы из холодных скандинавских стран и британцы – здесь они могут купить качественное жилье по бо-



**Андрей Пашацкий**  
представитель  
**Exclusive Heviz Real Estate**

– На термальном курорте Хевиз русскоязычных покупателей, пожалуй, не меньше, чем в Будапеште. За последние годы им было выдано порядка 1,5 тыс. разрешений на приобретение недвижимости. Люди, которые собираются приезжать на отдых и лечение, чаще покупают квартиры, клиенты с прицелом на ПМЖ предпочитают дома. Для инвесторов на курортах Венгрии также есть ниша – пансионаты на пять-десять номеров и более, которые востребованы туристами круглый год. Их можно отдать в управление компании или принимать гостей самостоятельно, тогда доходность будет выше, чем от сдачи одной квартиры в аренду.

## Что почем в Венгрии

Типовая квартира эпохи социализма  
в Будапеште

от €800/кв. м

Новостройки в центральных районах  
Будапешта

€1,5 – 3,0 тыс./кв. м

Новые ЖК на первой линии  
озера Балатон

от €2 тыс./кв. м

Дом с участком  
в окрестностях озер Балатон и Хевиз

от €30 тыс.  
в деревне, в 10-20 км от курорта

Современный коттедж с участком  
в центре курорта Хевиз

€300-500 тыс.

лее низким, чему себя на родине, ценам. Многие пенсионеры перебираются на венгерские бальнеологические курорты.

Покупатели из стран СНГ открыли для себя Венгрию пять-семь лет назад. В стране есть две точки притяжения.

Первая – Будапешт. Квартиры здесь приносят 5% годовых от аренды (средний уровень), а стоят дешевле, чем в соседних столицах. Например, симпатичную, пусть и видавшую виды, квартиру эпохи социализма в обжитом зеленом районе столицы можно купить дешевле €1000 за кв. м. Цены на новостройки тоже не кусаются (см. таблицу).

Вторая – озера Балатон и Хевиз. Их выбирают покупатели, чаще пожилые, которые стремятся лечиться на водах или круглый год жить в уютной европейской провинции. Иностранцы с очень скромным по европейским меркам бюджетом – до €50 000 – могут найти здесь приличные дома с коммуникациями и собственным садом. Строят там и современные комплексы апартаментов – если собираешься приезжать в Венгрию лишь на пару недель в году, квартира удобнее и проще в содержании.



**В**се сделки с недвижимостью в Венгрии проходят с участием адвоката. Он собирает информацию об объектах в Земельном комитете, составляет договор купли-продажи, получает разрешение на сделку, регистрирует недвижимость, перечисляет деньги от покупателя к продавцу, от вашего имени рассчитывается с налоговым ведомством.

Услуги адвоката оплачивает покупатель. Можно найти специалиста, который говорит по-русски. В этом случае не придется связываться с переводчиком и нести лишние расходы. А экономить на риэлторе нет смысла. Он поможет сориентироваться на рынке, подберет подходящий для вас объект, а гонорар ему в случае успешной сделки выплатит продавец.

Покупать в Венгрии нам разрешают почти все – жилье, офисы, магазины... Запрет распространяется только на сельскохозяйственные земли. Важный нюанс – иностранец должен получить разрешение властей

на проведение сделки. Этим по вашему поручению займется адвокат.

Дополнительные расходы сравнительно невелики. Крупнейший платеж – налог на покупку, 4% от цены объекта. Впрочем, покупая недорогую, до €50 тыс., новостройку, этот сбор не платишь. Правда, налоговые льготы касаются только жилья, а, например, коммерческие объекты или дачи, которыми считаются многие дома на озерах, облагаются по полной ставке.

Ежегодного налога на недвижимость в Венгрии нет. Но в курортных районах есть муниципальный сбор. В Хевизе, например, он меньше €2 за кв. м площади в год. Если вы регистрируете недвижимость как место постоянного проживания, налог можно снизить в три раза. Иностранцы с ПМЖ его вообще не платят. Кстати о ПМЖ. Оформить постоянный вид на жительство, который не нужно ежегодно продлевать, можно спустя три года после получения первого ВНЖ.



### Андрей Пашацкий

представитель Exclusive Heviz Real Estate

– Гражданам России, Украины, Беларуси в Венгрии требуется разрешение на покупку недвижимости, однако это только формальность. За мою шестилетнюю практику не было ни одного отказа. В Венгрии каждую сделку с недвижимостью от начала до конца сопровождает лицензированный адвокат, который подает необходимые документы, получает разрешение на покупку и выполняет другие юридические формальности. Например, наши клиенты имеют возможность в любой момент задать интересующий их вопрос, обратившись на русском языке к адвокату напрямую, даже переводчик не требуется.

## Налоги и сборы в Венгрии

### Налог на покупку вторичной недвижимости

4% от цены объекта

### Налог на покупку новостройки

0% – от первых 15 млн форинтов (около €48 тыс.)

4% – на оставшуюся сумму

### Гонорар адвоката

1,27% от суммы сделки, но не менее €1 тыс.

### Сбор за разрешение на покупку

50 тыс. форинтов (€170)

### Гонорар риэлтора

0%

Раздобыть венгерскую резиденцию относительно несложно. Претенденту надо выполнить два главных условия. Во-первых, иметь место для жизни – недвижимость в собственности (предпочтительно) или в долгосрочной аренде. Минимальная стоимость объекта в законе не указывается. Можно купить и дешевое жилье, но в пределах разумного – власти должны видеть, что вы не нуждаетесь.

Во-вторых, иметь средства для жизни. Обеспеченным в Венгрии считается человек,

у которого есть на счету в банке хотя бы €10 тыс. на год.

В последнее время программа ужесточается. Раньше власти сквозь пальцы смотрели на тех, кто получает ВНЖ, а потом вовсе не показывается в Венгрии. Сейчас вас могут проверить – без предупреждения прийти по заявленному месту жительства и задать вопросы. Так что получать резиденцию имеет смысл тем, кто действительно хочет проводить больше полугода в Венгрии. Для меньшего хватит и шенгенской визы, которую без проблем получают все собственники недвижимости.



Стоимость «квадрата»  
растет  
на 5-10% в год.  
Лидирует Будапешт

Термальные курорты  
и столица –  
две точки притяжения  
для иностранцев

Получить ВНЖ  
в Венгрии проще,  
чем в большинстве  
стран Европы

# 7 причин обратить внимание на Венгрию в 2016 году

По статистике Prian.ru, Венгрия прочно обосновалась в двадцатке популярных направлений у покупателей недвижимости за рубежом. Андрей Пашацкий из компании Exclusive Heviz Real Estate уверен, что в 2016 году на нее обратят еще больше внимания. И вот почему...



**Андрей Пашацкий**

Exclusive Heviz Real Estate

mob: +36 702 999 040

skype: balaton-dom

e-mail: balaton.dom@gmail.com

www.balaton-dom.ru

## 1. Жилье остается дешевым

Новостройки в лучших районах Будапешта продаются по €2,0-2,5 тыс. за «квадрат». В соседней Австрии – втрое дороже, Словении – вдвое. Добротный новый дом (пример 1) на 200 кв. м в Хевизе – курорте с единственным в Европе термальным озером, температура воды в котором даже зимой не опускается ниже +26 С°, – можно купить за €300 тыс. А небольшой домик с садом в деревне в 10 км от курорта и подходящий для проживания круглый год, – всего за €30-40 тыс. И это в центре Европы, где в радиусе 200 км пять столиц: Вена, Будапешт, Братислава, Загреб и Любляна.

## 2. Содержание не бьет по карману

Ежемесячные расходы владельца 50-метровой квартиры в Венгрии не превышают €100. Из них €25-30 – обязательный платеж в кондоминиум, еще около €70 уйдет на коммунальные услуги. За последние вы платите по счетчикам, значит, если пользуетесь жильем не круглый год, расходы будут ниже.

## 3. Экономика и рынок недвижимости на подъеме

Цены на новую недвижимость в Венгрии ежегодно увеличиваются. Для иностранца растущий рынок – хороший сигнал. Даже если купите квартиру для отдыха и просто собираетесь проводить в ней пару месяцев в году, вы совершаете инвестиционную сделку. Получаете ликвидный объект, который сможете легко продать, и с большой вероятностью – дороже, чем купили.

## 4. В инфраструктуру вкладывают рекордные суммы

За последние пять лет в окрестностях Балатона и Хевиза расширили сеть дорог, обновили



**Пример 1.** Вот такой красивый семейный дом с четырьмя спальнями в престижном районе Хевиза можно купить за €335 тыс.

набережные, парки, улучшили лечебную базу, возводят новые жилые комплексы (*пример 2*). Инфраструктурные проекты обычно стимулируют рост цен на недвижимость. А с 2016 года – инвесторам на заметку – в регион планируют вложить более миллиарда евро.

## 5. Снижают налоги на строительство

В 2016 году НДС для застройщиков снижен с 27% до 5%. Девелоперам хорошо, они наверняка увеличат объемы. А в чем выгода рядового покупателя?

В Венгрии последние годы наблюдался дефицит современного жилья на первичном рынке. Теперь им будет из чего выбирать.

## 6. Охотно выдают ВНЖ

Венгрия – одна из самых открытых для эмиграции стран Европы. Покупка недвижимости сама по себе не является основанием для получения ВНЖ. Еще надо доказать, что вы не станете обузой для общества. Считаться обеспеченным по венгерским меркам несложно. Достаточно иметь на счету в банке €10 тыс. на год. Деньгами можно пользоваться – оплачивать продукты и услуги.

А через год, когда будете продлевать ВНЖ, снова положить на счет круглую сумму.

Этим путем идут иностранные пенсионеры, которые большую часть года живут в Хевизе и Балатоне. Обеспеченным пожилым людям не отказывают – власти заинтересованы в привлечении тех, кто тратит деньги и не претендует на рабочие места венгров.

## 7. Создают комфортную среду для европейцев

20 лет назад, когда Венгрия была экстремально дешевой страной для Евросоюза, на местные курорты потянулись пенсионеры из Австрии. Вслед за ними – немцы и англичане.

А в последние годы – покупатели из стран СНГ. Сформировалось интернациональное сообщество и, соответственно, сервис.

Если переедете в Хевиз на ПМЖ, легко найдете круг общения – среди британцев или русских, как захотите. Адвокаты, нотариусы, продавцы, официанты – очень многие понимают русский язык. Есть школы для изучения венгерского, сообщества по интересам...

Словом, создана комфортная среда для людей с европейскими ценностями.



**Пример 2.** Квартиры на первой линии Балатона активно раскупают сами венгры. Цены уже от €2 тыс. за кв. м, и, очевидно, будут расти





# Занятные подробности самого скучного рынка

**Сильная экономика, четкие законы, нерушимость государственных систем. Одним словом, порядок. Это то, за что любят Германию.**

**Страна закрепила в тройке самых популярных направлений для покупки недвижимости за рубежом и сдавать позиции не намерена.**

**Ч**итать аналитические отчеты о рынке недвижимости Германии, прямо скажем, скучно. Последние годы – да что там, десятилетия – здесь ничего «этакого» не происходит.

Никаких впечатляющих взлетов – таких, чтобы цены за год подскочили на пару десятков процентов. Никаких обвалов – даже регионы, которые считаются «депрессивными», не удивляют резким падением продаж. Никаких громких законов, которые в одночасье переворачивают весь расклад сил в отрасли. Казалось бы, можно приклеить ярлык «стабильность» и закончить рассказ о Германии. Праздных читателей такое определение, может, и разочарует, зато инвесторов порадует. Однако останавливаться мы не собираемся. Все самое интересное появляется, когда начинаешь разбираться в деталях.

Несмотря на то что добрый десяток лет квадратный метр в Германии дорожает на пару процентов в год в среднем по стране, порог входа остается очень низким. Подумайте только: купить квартиру в Германии можно за €10 тыс. и даже чуть дешевле. И это будут пригодные для жизни одно-двухкомнатные апартаменты в доме старого фонда в каком-нибудь небольшом городке Саксонии или Тюрингии.

Конечно, вместе с покупкой крайне дешевой недвижимости вы получаете и повышенные риски. На каких условиях вы сдадите эту квартиру в аренду, как быстро сможете продать и сможете ли вообще?..

В ценовом диапазоне €20-50 тыс., что по европейским меркам совсем недорого, вам точно подберут объект, ликвидность которого не вызывает сомнений. Он будет располагаться, скорее всего, не



**Вильгельм Хиберт**  
руководитель компании  
**BiG Property**

– Население Германии – около 82 млн. Из них 3,5 млн живут в Берлине, 1,5 млн – в Мюнхене, а 77 млн – за пределами самых известных в России немецких мегаполисов. Туристам, несомненно, стоит обратить внимание на эти замечательные города. А вот инвесторам придется смириться с высокой конкуренцией и относительно низкой рентабельностью. Если вкладывать деньги в недвижимость рационально, то здесь, без сомнений, есть более выгодные регионы. Не забывайте, что в менее раскрученных городах и даже поселках Германии покупательная способность населения выше, чем в других странах Европы.

в Берлине и уж точно не в Мюнхене. Немецкий рынок, как говорят инвесторы, диверсифицирован. Многие для покупки выбирают города второго эшелона или даже небольшие поселки. Стоимость квадратного метра здесь низкая, а арендные ставки средние. И это позволяет выйти на чистый доход до 10% годовых. Правда, именно эти города влияют и на другой средний результат по стране – прирост цен всего на пару процентов в год, помните? Эта квартира и через десять лет, скорее всего, будет стоить столько же, сколько вы за нее заплатили.

Возможны исключения. В Лейпциге, например, лет пять-семь назад было полно предложений за €10-15 тыс., а сегодня найти квартиру в черте города дешевле €25 тыс. сложно. Быстро растет население города, а значит, спрос и цены на жилье.

Рентабельность от аренды квартир в крупных городах сравнительно низкая – 3-4% годовых. Однако здесь можно рассчитывать на хороший прирост стоимости квадратного метра. В отдельных районах Берлина, например, повышение цен достигает 10% в год.

## Что почем в Германии

Квартира в маленьком городе  
Восточной Германии

€250-500/кв. м

---

Квартира в Берлине, вторичный рынок

от €1,2 тыс./кв. м  
в спальных районах

от €2 тыс./кв. м – ближе к центру

от €4 тыс./кв. м  
в исторической части

---

Апартаменты в Ганновере, Дрездене,  
Штутгарте, вторичный рынок,  
средний класс

€1,2-2,5 тыс./кв. м  
в зависимости от состояния здания,  
статуса квартиры (сдана в аренду или нет),  
расположения и т. д.

---

Апартаменты в Дюссельдорфе,  
Франкфурте, Гамбурге,  
вторичный рынок, средний класс

€2,5-4,5 тыс./кв. м

---

Квартира в Мюнхене,  
вторичный рынок

от €4 тыс./кв. м – в пригородах

от €5 тыс./кв. м – в городе

до €10 тыс./кв. м – в центре

**Н**емецкий рынок активен как никогда. Нет одного лидирующего региона или вида недвижимости. Продается и покупается все: старенькие «однушки» в маленьких городах, новостройки в спальных районах, реновированные квартиры в исторических центрах мегаполисов, частные коттеджи, доходные дома, помещения под магазины и офисы, даже замки, которых в Германии немало.

Кого-то из иностранцев с Германией связывает бизнес, кого-то – семья, кого-то – учеба. Но все-таки главная цель сделок в этой стране – инвестиции. Схема, по которой работает рынок, благоприятствует тому, чтобы даже рядовой человек без специальных знаний в мире финансов мог получать стабильный доход.

Во-первых, Германия остается нацией арендаторов. В последние годы немцы все чаще покупают недвижимость, но в крупных городах доля арендаторов превышает 50%. Приток беженцев, негативных последствий которого многие инвесторы опасались, в конечном счете, скорее всего,

станет еще одним стимулом для развития сектора аренды.

А это значит, что сдать внаем в Германии можно многое. Квартира в любом районе крупного города очень быстро найдет своего жильца. С объектами в маленьких населенных пунктах придется сложнее, как и с коммерческой недвижимостью. Надо анализировать местоположение, качество предложения. Но и здесь при грамотном подходе собственность не будет простаивать.

Во-вторых, часто даже искать арендатора не приходится. В Германии нормальная практика – покупка квартиры с жильцом или магазина с заключенным на 15 лет договором найма. В этом случае вы сразу сможете рассчитать доходность и извлекать прибыль с первых дней владения.

Впрочем, не стоит думать, что, став владельцем недвижимости, вы получаете кольцо всевластия. Германия не была бы собой, если бы не защищала всех участников сделки, в том числе



## Любовь Баумгертнер

исполнительный директор L&B Immobilien

– Пять-десять лет назад немцы предпочитали жить в арендованных квартирах, а иностранцы буквально скупали немецкую недвижимость. Сейчас мы отмечаем повышенную активность среди немецких покупателей. Банки не выплачивают проценты по депозитам, другие вложения перестали приносить доход, поэтому многие немцы начали инвестировать в «бетонное золото», то есть недвижимость. Чрезвычайно низкие процентные ставки по ипотеке (1,5-2,5% годовых) позволяют, а растущая арендная плата заставляет людей даже со средним доходом обзаводиться собственным жильем и дает возможность инвесторам зарабатывать на сдаче недвижимости в аренду. Средний доход от найма составляет 5%, что по сравнению с нулевым доходом от депозитов является достойным способом защитить средства от инфляции.



## Дмитрий Дижевский консультант Herbert & Kohlmeyer

– Рекомендую инвесторам обратить внимание на старый фонд Берлина, дома 1870-1910 годов – эпохи расширения столицы, по-немецки Altbau. Они всегда были популярными, люди активно раскупают квартиры с историей. Пять лет назад такие предложения составляли 30% вторичного рынка. Например, я мог бы вам предложить портфолио с 350 апартаментами. За последние годы число Altbau сократилось в три раза. Сейчас в продаже максимум 110 квартир. Обычно инвесторы реновируют дом и продают квартиры частным собственникам, а те не спешат снова выходить на рынок – из-за налогов недвижимость редко продают в первые десять лет владения. Отсюда – дефицит, который является залогом успешных инвестиций.

арендаторов. Например, вы не сможете без приглашения зайти в собственную квартиру, у вас не получится за неделю выселить жильца и поменять его на другого, бесконтрольно повышать арендные ставки также запрещается.

Права нанимателей в Германии защищены ничуть не меньше, чем права инвесторов.

Последним стоит изучить не только сам объект, но и договор с арендатором.

Благодаря сравнительно низким ценам на недвижимость и возможности извлекать прибыль из каждого метра Германия пользуется массовым спросом у русскоговорящих покупателей. В рейтинге популярных направлений на портале Prian.ru за ней стабильное третье место. Это единственная страна без теплого моря, которая забралась так высоко. Ежемесячно местными домами, квартирами, коммерческой

недвижимостью интересуются 25-30 тыс. человек.

По словам риэлторов, в 2015 году количество сделок с покупателями из России снизилось. Интерес остается высоким, но в связи с колебаниями курсов валют многие заняли выжидательную позицию. К сожалению, ждать лучших условий для нас в Германии не приходится. Здесь классический рынок продавца – именно собственники диктуют правила. Кроме того, в последние год-два вырос внутренний спрос. А значит, не купите вы – возьмет какой-нибудь немец.

Торговаться в Германии тоже не любят. Зачем, когда недвижимость и так продается? Обычно в объявлении указана именно та стоимость, которую собственник реально хочет получить. Если квартира не продается несколько месяцев, можно попробовать выбить скидку, но более чем на 5% не стоит рассчитывать.



**Н**емецкие законы благоприятствуют иностранным покупателям недвижимости. Нам разрешается приобретать любые объекты жилой или коммерческой недвижимости во всех федеральных землях Германии. Для проведения простой сделки – без привлечения ипотечного кредита – понадобится лишь заграничный паспорт и, разумеется, деньги.

Процедура следующая. Вы выбираете и бронируете объект. Обычно резервационный сбор не превышает 10% от цены недвижимости. Только после его выплаты начинается подготовка документов и договора купли-продажи, его согласование, перевод и назначение даты подписания у нотариуса.

Затем продавец и покупатель встречаются у нотариуса, чтобы подписать договор. Личное присутствие всех участников не требуется, вы можете по очереди заверить договор или на вашей стороне по доверенности будет выступать риэлтор. После подписания бумаг нотариус отправляет предварительную

заявку на регистрацию вас в качестве нового владельца, а вы перечисляете полную стоимость недвижимости на трастовый счет нотариуса или счет продавца.

И наконец, окончательная регистрация нового владельца в Поземельной книге. Чтобы она успешно завершилась, должны быть уплачены налоги. Всего с момента резервации объекта до полного перехода прав собственности проходит два-четыре месяца. Правда, если вы покупаете «долговой» объект или берете ипотеку, сделка может затянуться.

Кстати о кредитах. Иностранцы могут получить ипотеку в Германии, но не на всякий объект. Немецкие банки обычно не финансируют дешевое жилье. Логика такая: если вы сами не смогли собрать €40-60 тыс. на рядовую квартиру, то как планируете отдавать кредит?

А в случае покупки доходной недвижимости дороже €100 тыс. имеет смысл подумать об ипотеке. Во-первых, ставки по кредитам в Германии ниже, чем доходность от сдачи в аренду, поэтому объект будет



**Дмитрий Дижевский**  
консультант Herbert & Kohlmeyer

– Я всегда советую нанимать адвоката, который обязан детально проверить документы объекта, представленные маклером. Он внимательно прочитает протоколы заседаний товарищества собственников. И, например, тот факт, что через полгода в здании будут ремонтировать балконы, поэтому владельцы квартир должны скинуться по €7 тыс., не станет для вас сюрпризом. Адвокат оценит финансовое положение кооператива – достаточно ли у него денег на содержание здания или возможно повышение квартплаты. Гонорар адвоката – €1-2 тыс. А если вы наймете русскоговорящего специалиста, то сможете сэкономить на сертифицированном переводчике, услуги которого стоят немногим дешевле.



## **Любовь Баумгертнер** исполнительный директор L&B Immobilien

– Наиболее волнующий наших сограждан вопрос – чистота сделки. В Германии нет таких проблем, как покупка квартиры с долгами, правами третьих лиц и т. п.

Часто встречается, что на недвижимость висит ипотечный долг, но он погашается в процессе перерегистрации из покупной стоимости, и покупатель получает объект чистым от обременений.

А вот основными подводными камнями, о которых российские покупатели редко задумываются, являются ненадежный арендатор и принятые на собрании владельцев внеплановые взносы на ремонт здания. В обоих случаях владелец может понести значительные расходы как на выселение неплатящего арендатора, так и на ремонт здания, избежать которых не удастся.

Поэтому перед покупкой мы всегда советуем ознакомиться с протоколами собраний владельцев за последние три года, чтобы убедиться, что нет надобности в срочном ремонте дома, а также ознакомиться с историей платежей проживающего арендатора: всегда ли вносилась арендная плата, были ли уже случаи неуплаты и не ведутся ли с ним судебные разбирательства.

буквально окупать себя сам. Во-вторых, если банк откажет или предложит невыгодные условия, есть веский повод задуматься, нужно ли вам это. Банки детально изучают ситуацию и на инвестпроекты со скрытыми недостатками денег не дают.

Найти русскоязычного специалиста, который поможет подобрать недвижимость и проконсультирует по поводу ипотеки, в Германии несложно. Во многих крупных городах есть риэлторские агентства, которые годами работают с иностранцами.

Правда, не забывайте – в Германии комиссию маклеру платит покупатель. Точная сумма законом не установлена, каждый специалист

может назначать гонорар по собственному усмотрению. Например, риэлторы Берлина стандартно берут за свои услуги 7,14% от цены объекта, включая НДС. При продаже дешевых квартир могут назначить фиксированную сумму, обычно €3-4 тыс., что в процентном соотношении будет больше 7,14%.

Работать с маклером, который говорит по-русски, выгодно еще и потому, что можно сэкономить на переводчике. Иначе придется доплатить около €1000 за устный и письменный перевод договора купли-продажи, не включая сопровождение при просмотре объекта, ведении переговоров и согласовании договора купли-продажи с продавцом.

**П**ри владении недвижимостью права иностранцев не ущемляются. Нет никаких дополнительных сборов просто потому, что вы гражданин другой страны.

Ежегодного налога на недвижимость здесь нет. Есть земельный сбор, его платят даже владельцы квартир, за которыми числятся «идеальный» земельный участок. За рядовую «двушку» в спальном районе Берлина набегит €70-150 в год.

Как и все немцы, вы будете платить домоуправлению (€20-40 в месяц – для рядовой городской 50-метровой квартиры), делать взносы в накопительный фонд (€15-30 в месяц), оплачивать «коммуналку» (€100-150 в месяц). Если в квартире живет арендатор, за коммунальные услуги отвечает он. Однако вам, скорее всего, понадобится управляющая компания (€30-50 в месяц), которая будет вести бухгалтерию, собирать квартплату, представлять ваши интересы на собрании жильцов.

А еще при сдаче квартиры в Германии в аренду вам придется платить налоги. Ставки могут колебаться от 0% до 42%. Они зависят от многих

факторов, даже семейного положения и вероисповедания, но главное – от размера чистого дохода. Если резиденты зарабатывают до €8000 в год, их могут освободить от подоходного налога. Для нерезидентов ставка может составить 15-20%. Чтобы точно рассчитать размер сборов, обращайтесь к налоговым консультантам.

Одного права иностранцам в Германии все-таки очень не хватает. А именно – права на ВНЖ после покупки жилья. Популярный запрос – смогу ли я переехать в Германию, если куплю там квартиру. Ответ однозначный: нет. Сделка на любую сумму, даже на миллион евро, гарантирует вам лишь многократную шенгенскую визу, по которой можно находиться в стране до 90 дней в полугодие.

Для вида на жительство нужны более веские основания. Самый распространенный путь, которым идут нацеленные на эмиграцию иностранные инвесторы, – открыть бизнес в Германии. Кстати, с 2012 года требования упростились. Чтобы претендовать на ВНЖ, больше не нужно трудоустраивать пять человек и подтверждать минимальную



## Вильгельм Хиберт

руководитель компании BiG Property

– Мы имеем положительный опыт получения вида на жительство для наших российских партнеров. Процедура следующая: мы помогаем составить бизнес-план и собрать документы для представления в местное отделение Торгово-промышленной палаты. Они одобряют проект и рекомендуют Ведомству по делам иностранцев выдать инвестору и членам его семьи разрешение на пребывание сроком три года. Через три года вы с нашей помощью представляете финансовые отчеты, демонстрирующие дееспособность бизнеса, и получаете бессрочный ВНЖ.

## Налоги и сборы в Германии

<b>Налог на покупку недвижимости</b>
3,5-6,5% зависит от федеральной земли, в которой расположен объект
<b>Нотариальные расходы</b>
1,5%
<b>Услуги маклера</b>
3-7% + НДС
<b>Регистрация недвижимости в Поземельной книге</b>
0,5%
<b>Гонорар адвоката</b>
€1-2 тыс.
<b>Услуги переводчика</b>
около €1 тыс.

сумму инвестиций в €250 тыс. Сейчас необходимо выполнить следующие условия. Во-первых, представить грамотный бизнес-план. Во-вторых, деятельность компании должна соответствовать предыдущему роду занятий инвестора, который должен иметь профессиональную квалификацию. И в-третьих, надо представить гарантии финансирования бизнеса

из собственного капитала или предъявить согласие немецкого банка на выдачу займа.

При этом бизнесом действительно придется заниматься. Чтобы продлить вид на жительство, надо доказать властям, что предприятие приносит достаточно средств для содержания семьи и вы не будете обращаться за помощью к немецкому государству.



Цены стабильно растут, но порог входа остается низким

В маленьких и средних городах доходность от аренды выше, чем в мегаполисах

ВНЖ можно получить через открытие бизнеса, покупка квартиры такого права не дает



# Истории успеха: Как иностранцы тратят и зарабатывают деньги в Германии

За Германией прочно закрепился статус надежной страны для инвестиций. Все знают, что на местной недвижимости можно зарабатывать. Но как именно? Как иностранцы распоряжаются своими деньгами и какие стратегии выбирают? Мы попросили Любовь Баумгертнер, исполнительного директора компании L&B Immobilien, вспомнить примеры из практики.



**Любовь Баумгертнер**  
исполнительный директор  
L&B Immobilien

Friedrichstraße 81, 10117 Berlin  
Tel. +49 3076214976  
Fax +49 3076214973  
info@immobiliya.de  
www.immobiliya.de

## Перепродажа через три-пять лет

Для этой стратегии подойдут квартиры в крупных городах и районах с большим потенциалом повышения цен. Тенденции можно отследить на различных сайтах со статистикой или порталах недвижимости.

Реальный пример. В 2010 году клиент приобрел однокомнатную квартиру площадью 44 кв. м в непрестижном на тот момент, но центральном районе Берлина Веддинг. Объект стоил €29 тыс. Общие расходы с оформлением – около €35 тыс. Квартира частично

сдавалась в аренду и частично использовалась для собственного проживания. В 2015 году недвижимость без ремонта была продана за €66 тыс. и принесла инвестору €31 тыс. дохода.

Обратите внимание: при перепродаже собственности в течение десяти лет с чистой прибыли взимается спекулятивный налог в размере около 25%. Но если квартира использовалась только для личного проживания владельца, можно полностью избежать оплаты данного сбора.

## Выселение арендатора и ремонт

Ищите объект с хорошим расположением и выставленный на продажу по заниженной цене в связи с тем, что квартира сдана в аренду на невыгодных условиях и давно не ремонтировалась. Перед покупкой важно выяснить у арендатора, готов ли он будет съехать за определенное вознаграждение. Размер бонуса обсуждается в индивидуальном порядке. На практике он составляет от €100 до €300 за кв. м площади.

Реальный пример. Клиент приобрел в 2015 году «однушку» площадью

42 кв. м недалеко от центра Берлина с арендатором за €52 тыс. Наниматель согласился съехать за вознаграждение в €5 тыс. и подписал соответствующий договор с владельцем. По совету архитектора квартиру превратили в полутораконматную. Из кухни и ванной сделали спальню, кухню совместили с гостиной в американском стиле, а ванную перенесли в конец коридора, где находилась ниша. Общие затраты на ремонт составили €15 тыс. Таким образом, квартира с оформлением, выселением арендатора и перепланировкой обошлась в €79,5 тыс. Она была продана за €110 тыс. Доход составил €30,5 тыс.

### **Заработок на аренде**

Для сдачи внаем подойдет любая недвижимость в жилом состоянии. Процент доходности будет зависеть от местоположения. Обычно самая высокая рентабельность в маленьких городах. Однако такие сделки менее надежны: если действующий арендатор

съедет, найти нового будет не так просто, как в мегаполисе. Поэтому мы советуем выбирать объекты со средней, но стабильной доходностью.

Реальный пример. В 2014 году за €110 тыс. была куплена двухкомнатная квартира без ремонта площадью 63 кв. м в добротном районе Берлина – Целендорфе. Косметический ремонт для сдачи в аренду, включая встроенную кухню, обошелся в €5 тыс. Общие инвестиции с оформлением и ремонтом – €131 тыс.

Затем собственник сдал квартиру в долгосрочную аренду студенту, обучающемуся в расположенном неподалеку университете. Он оплачивает €550 «холодной» аренды, а также коммунальные услуги. Чистыми владельцу остается около €500 в месяц.

Итого доход от вложений – 4,58% годовых. При этом стоимость самой недвижимости в этом месте растет примерно на 9% в год.





# Представительные квартиры в историческом центре Берлина

Перед вами один из самых интересных проектов реконструкции исторических кварталов в Берлине – **Heckmann Höfe**. Здания на пересечении улиц Auguststraße, Tucholskystraße и Oranienburger Straße построены в конце XIX века – золотую эпоху развития столицы – в стиле позднего классицизма.

Десятилетиями дома принадлежали известной немецкой семье промышленников Heckmann. В период социализма были изъяты, а в 90-х годах XX века вновь вернулись к собственникам. Владельцы с любовью отреставрировали здания, сохранив традиционные архитектурные элементы: лестничные клетки отделаны натуральным камнем, на стенах роскошная лепнина, фасады украшены декоративными фризами.

Сегодня квартал **Heckmann Höfe** – яркий уголок в исторической части Берлина, известный своими барами, ресторанами, художественными галереями. Здесь находится немецкий арт-центр Kunstwerke, который не уступит по значению нью-йоркскому MOMA, легендарный музыкальный ресторан Claerchens Ballhaus, а в десяти минутах ходьбы – бульвар Унтерден-Линден, Александровская площадь и остров музеев.





## Цены в Heckmann Höfe

2-комнатные квартиры 50-75 кв. м

**€302-520 тыс.\***

3-4-комнатные квартиры 100-170 кв. м

**€847-1098 тыс.\*\***

6-комнатные квартиры 194 кв. м

**€1,338 млн\*\*\***



**Herbert & Kohlmeier Immobilien GmbH**

Lychener Str. 2

D-10437 Berlin

office@herbert-kohlmeier.de

www.herbert-kohlmeier.de

fon +49 30 780 870 80

fax +49 30 780 870 81





# Жилая или коммерческая? Что выбрать инвестору

Консультант и риэлтор Наталья Волканова – о росте цен на немецком рынке, преимуществах инвестиций в жилые и коммерческие объекты, а также о стереотипах покупателей.



## Наталья Волканова

директор компании  
My-property in Germany

Pariser Platz, 4a  
10117, Berlin, Am Brandenburger Tor  
Tel. +49 30 37004141  
Mob. +49 176 20 45 69 67  
info@my-property.de  
www.my-property.de



Стабильная экономика, низкие процентные ставки и более высокая надежность, чем у альтернативных вариантов для капиталовложений, определяют преимущества инвестиций в недвижимость Германии.



Увеличение спроса на недвижимость связано с разными факторами. В больших городах это также ощутимый прирост населения. Например, число жителей в Берлине, по данным газеты Berliner Morgenpost, с 2012 года ежегодного растет на 45 тысяч.

Увеличивается стоимость аренды. И несмотря на то что доходность – отношение арендных ставок к цене объекта – в последнее

время снизилась, инвестиции только растут: клиенты высоко ценят надежность для сохранения и приумножения капитала.

Итак, в Германии вместе со спросом растут и цены – как на жилую, так и на коммерческую недвижимость.



### Офисная недвижимость.

По оценке Института немецкой экономики (Institut der deutschen Wirtschaft Köln), число занятых площадей в офисах Германии в 2015-м по сравнению с 2014 годом увеличилось на 2%, а в Берлине, Дюссельдорфе и Мюнхене – более чем на 3%.

### Торговая недвижимость.

Выручка объектов розничной торговли повысилась благодаря росту занятости, зарплат и увеличению населения. Рост прибыли магазинов позитивно влияет на настроение инвесторов.

### Жилая недвижимость.

В последние годы растет интерес к объектам в крупных городах – Берлине, Мюнхене, Гамбурге, Дюссельдорфе, Штутгарте, Лейпциге и др. Здесь увеличилось строительство нового жилья, но его все равно недостаточно, чтобы в полной мере покрыть спрос.

**Отели.** В крупных городах Германии увеличивается турпоток. Особняком здесь стоит Берлин: в столице регистрируется один



рекорд за другим. Одновременно для гостиниц снижен НДС – с 19% до 7%.



### **Доходная недвижимость, варианты предпочтений.**

По моему опыту, клиенты обычно стабильны в своих предпочтениях: одни хотят инвестировать исключительно в доходную жилую недвижимость, другие – только в коммерческую.

Те, кого интересуют вложения в коммерческие объекты, говорят, например, что их привлекает возможность работать с одним арендатором, а не со многими жильцами. Инвесторы, остановившие свой выбор на жилых домах, считают, что риски в этом сегменте намного меньше, ведь для коммерческого объекта труднее найти нового арендатора.

Я бы посоветовала клиентам рассматривать различные варианты для инвестиций.

Конечно, к покупке объекта коммерческого назначения надо подходить особенно тщательно – в частности, при оценке его местоположения. Ведь если сдать квартиру в том же Берлине можно быстро, то с магазином так не всегда получится.

При этом нежилая недвижимость может приносить более высокую прибыль, чем жилая.



**Финансирование.** Мы помогаем нашим клиентам решать вопросы с финансированием. Отмечу, что банки обычно более охотно кредитуют жилые доходные объекты – возможно, с коммерческим помещением, занимающим до 1/5 площади объекта.



**Наша компания** специализируется на инвестиционной недвижимости. В нашем портфеле – доходные дома, отели, супермаркеты, офисные здания, торговые центры, проекты и участки под развитие.

Мы консультируем, подбираем объект под сформированный запрос или помогаем определиться с выбором наиболее подходящего варианта для инвестиций соответственно целям, предпочтениям, возможностям и характеру клиента.

Мы сопровождаем вас в течение всего процесса покупки и помогаем с обслуживанием объекта.

Обращайтесь, с удовольствием поможем вам.



# BiG

Property

## Best in Germany

- ✓ Всемирно известные арендаторы класса AAA
- ✓ Долгосрочные арендные договоры + опции пролонгации
- ✓ Финансирование в немецком банке от 1% годовых
- ✓ Рентабельность инвестиций до 12% годовых
- ✓ Комплексное управление вашим бизнесом в Германии
- ✓ Решение вопросов оформления ПМЖ и ВНЖ



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

[info@bigproperty.de](mailto:info@bigproperty.de)

Мюнхен: +49 89 416 17 82 77

Москва: +7 495 199 17 77



## EDEKA Берлин



Площадь	<b>5 768 кв. м</b>
Кредитное плечо	<b>70,10%</b>
Инвестиция инвестора	<b>€5 млн*</b>
Средняя доходность объекта	<b>7,70%</b>
Рентабельность проекта (IRR)	<b>12,61%</b>

Арендаторы ТЦ – супермаркет EDEKA, сберегательная касса, дискаунтер ALDI, текстильный дискаунтер Kik, магазин канцелярских товаров, закусочная, аптека и врачебные кабинеты. Со всеми арендаторами заключены долгосрочные договоры с опциями пролонгации, предусмотрена индексация арендных ставок.

## EDEKA Мюнхен



Площадь	<b>1 843 кв. м</b>
Инвестиция инвестора	<b>€3,5 млн**</b>
Кредитное плечо	<b>68,67%</b>
Средняя доходность объекта	<b>5,28%</b>
Рентабельность проекта (IRR)	<b>10,31%</b>

Супермаркет EDEKA сдан в эксплуатацию в 2015 году и отвечает последним требованиям экостроительства. От компании-застройщика в течение пяти лет предоставляется гарантия на строительную субстанцию и все составные части здания. Объект удачно расположен на автомагистрали, которая связывает данный район с центром Мюнхена.

## REWE Франкфурт



Площадь	<b>3 300 кв. м</b>
Инвестиция инвестора	<b>€4 388 847***</b>
Кредитное плечо	<b>71,18%</b>
Средняя доходность объекта	<b>7,08%</b>
Рентабельность проекта (IRR)	<b>15,81%</b>

Супермаркет REWE (вторая по величине сеть в Германии) находится в 15 мин. от центра Франкфурта, в районе с самым низким уровнем безработицы. Удачное расположение – на шоссе, ведущем в центр города – обеспечивает магазину постоянный поток клиентов. Объект успешно функционирует на протяжении двух лет.

что эквивалентно \*421 млн руб., \*\*294,7 млн руб., \*\*\*369,54 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 25.02.2016





# Кризис во благо: парадоксы греческого рынка

**Перед ее очарованием устоять нельзя, ведь здесь, как известно, есть всё. И море, и солнце, и отличная кухня...**

**А теперь и недорогая недвижимость.**

**Ц**ены на недвижимость в Греции потеряли до 70% от докризисного уровня и продолжают падать. Тут бы разрыдаться, но местные риэлторы довольно потирают руки и ждут наплыва покупателей. Что происходит?!

Еще в 2014-м, когда стоимость греческих домов и квартир снизилась всего на 7,5%, эксперты наперебой заговорили о стабилизации рынка и даже о росте. Разразившийся в начале 2015-го кредитный кризис с перспективами выхода страны из ЕС внес свои коррективы. Цены, хоть и медленнее, продолжили снижаться. В третьем квартале 2015-го годовой спад составил 6,6%.

Зато шумиха в мировых СМИ привлекла внимание. Все узнали, что в Греции много дешевой недвижимости. Спрос начал расти. А чем больше сделок, тем меньше поводов для снижения цен. Самые востребованные объекты, которые расположены в популярных курортных районах в пешей доступности от моря, перестали дешеветь еще в 2014 году. Но и дорожать пока не начали.

Недвижимость в курортных странах всегда востребована. Даже в период снижения цен в сезон ее сдают отдыхающим и, если все успешно, получают доход в 5-6% годовых. А собственника, который приобрел апартаменты или домик у моря лично для себя, местные экономические сложности мало интересуют.

Уже ближайшим летом в Греции ждут наплыва российских отдыхающих. Одно туристическое направление «закрылось», значит люди выберут другое. И у Греции есть все шансы стать этим счастливымчиком. Это хорошая новость не только для туристиче-

## Что почем в Греции

Студия в старом фонде,  
в поселке на Халкидиках

от €25 тыс.

Старая квартира с одной-двумя  
спальнями в Салониках у моря

от €35 тыс.

Апартаменты в новых домах (до пяти  
лет), в курортных районах Греции

от €1,5 тыс./кв. м

70-метровый таунхаус в провинции  
на Халкидиках

от €60 тыс.

Дом с земельным участком у моря  
вторичный рынок

от €150 тыс.

Элитная вилла с бассейном на островах  
Микинос или Санторини

от €1,5 млн  
(не первая линия)



### Вадим Дольменидис директор компании Greece Invest

В 2015 году у иностранцев, и в частности у россиян, появился заметный инвестиционный интерес к недвижимости в Греции.

Покупатели присматривают отельный бизнес или обычные апартаменты в жилом комплексе с перспективой сдачи в аренду.

А ведь раньше большинство видело в Греции исключительно курорт, где можно приобрести «домик у моря». Уже сегодня мы получаем много запросов и ожидаем, что в новом сезоне начнут заключаться реальные инвестиционные сделки.

ского сектора. Интерес международных инвесторов к греческим отелям моментально вырос. Пошли многомиллионные сделки... Но что еще интереснее: в продаже появились мини-гостиницы на 7-10 номеров с ценами в €300-500 тыс. Есть все основания полагать, что апарт-отели станут хитом ближайших лет. Они позволяют убить нескольких зайцев – и самому отдохнуть, и заработать, и ВНЖ оформить.

Греческие банки держат оборону: получить ипотеку иностранцу нереально. Зато застройщики предоставляют беспроцентную рассрочку до шести месяцев. На срок до трех лет берут 5-6% годовых.

Много для привлечения зарубежных инвесторов сделали власти страны. Налог на покупку недвижимости снижен с 8-10% до 3% от цены объекта. В 2013 году запущена программа по предоставлению вида на жительство в обмен на инвестиции в греческую недвижимость на сумму от €250 тыс. Наибольший интерес она вызывает у россиян и китайцев: граждане этих двух стран оформили более половины всех выданных ВНЖ. К слову, владение дешевой недвижимостью до €250 тыс. тоже дает право на легальное (!!!) получение вида на жительство. Просто дополнительно нужно подтвердить свою финансовую состоятельность.





**Н**есмотря на все экономические сложности, местная недвижимость пользуется у русскоязычных покупателей спросом. А в последний год интерес резко подскочил.

Если в 2014-м, по статистике Prian.ru, страна находилось на восьмом месте в списке самых востребованных направлений, то в 2015-м – уже на четвертом. Все это благодаря упавшим ценам, программе «Золотая виза» и... ухудшению отношений между РФ и другой популярной курортной страной, расположенной на двух континентах и омываемой тремя морями.

Власти изо всех сил стимулируют иностранцев покупать местные дома и квартиры. Когда опасность выхода Греции из Еврозоны миновала, главным оружием в борьбе за зарубежного инвестора вновь стал греческий вид на жительство в обмен на приобретение недвижимости на сумму от €250 тыс. Через 43 дня после подписания договора купли-продажи новоиспеченный собственник получает ВНЖ сроком на пять лет.

На получение документа имеют право супруг/супруга, несовершеннолетние дети и, внимание, греческий эксклюзив, благодаря нововведению 2015 года, еще и родители с обеих сторон.

Процедура покупки займет от двух до шести недель в зависимости от степени готовности документов продавца. От инвестора, остановившего свой выбор на конкретном объекте, потребуется заграничный паспорт и юрист. После составления доверенности последний делает всю работу, включая открытие счета в греческом банке, с которого будет производиться оплата, и получение ИНН.

Вся официальная документация ведется на греческом языке, поэтому без местного юриста не обойтись. Греческое законодательство вообще отличается от российского, и покупателю может быть трудно его понять. Например, нотариусы являются представителями государственной власти, поэтому все документы остаются у них на руках. Покупателю выдаются только копии. Это часто смущает



## Вадим Дольменидис

директор компании Greece Invest

Многие выбирают недвижимость так: приехали, покатались пару дней, посмотрели варианты и покупают. То есть оценивают только недвижимость, а регион совсем не изучают. Я бы рекомендовал более взвешенно подходить к вопросу. Сначала арендовать в Греции недвижимость на период летнего отдыха и в это время покататься по стране, посмотреть разные районы и только после этого принимать решение. При необходимости за счет расположения можно сэкономить 20-30% даже в рамках одного региона.

## Налоги и сборы в Греции

<b>Налог на переход права собственности</b>
23% (при покупке нового жилья) 3,09% (если разрешение на строительство объекта получено до 2006 года)
<b>Услуги риэлтора</b>
2% + НДС (23%)
<b>Гонорар адвоката</b>
1,5% + НДС (23%)
<b>Нотариальные расходы</b>
1,5% + НДС (23%)
<b>Регистрация в реестре недвижимости</b>
0,5%

иностранных инвесторов, поэтому рядом должен быть специалист, пользующийся полным доверием, который все разъяснит. Найти юриста со знанием русского языка или переводчика в местных адвокатских конторах нетрудно.

Бумаги подписаны, самое сложное позади, но не спешите расслабляться. Любая недвижимость требует расходов на содержание. Как минимум, придется ежегодно оплачивать налог

на недвижимость. В Греции он состоит из двух частей: основного и дополнительного. За дом площадью 90 кв. м придется отдать от €180 в год в зависимости от его расположения и наличия собственного участка. Коммунальные платежи – дело индивидуальное. Если вы не собираетесь жить в доме круглый год, а будете навещать только в отпуск, то за электричество, воду, телефон и так далее придется отдавать не более €500 в год.



В Греции одна из самых бюджетных программ «Золотая виза»

Из-за кризиса порог входа на местный рынок снизился до €20-30 тыс.

Россияне являются одними из главных претендентов на ВНЖ Греции через приобретение недвижимости



# Осуществите свою мечту...

Туристы все чаще выбирают не беззаботное ничегонеделанье в отеле all inclusive, а самостоятельный отдых по личному расписанию. Что может быть приятнее, чем жить в отдельном доме на берегу моря, ни от кого не зависеть и самому открывать для себя Грецию! Компания HOLIDAY GREECE, которая более 10 лет успешно работает на греческом рынке аренды, поможет вам осуществить мечту.

Аренда vill от HOLIDAY GREECE – это:

- Выбор из более 1.300 vill и апартаментов по всей Греции
  - Помощь с подбором подходящего вам варианта
    - Безопасность сделки
  - Только прямые договоры с собственниками vill
    - Максимально выгодные условия аренды
      - Трансфер аэропорт-вилла-аэропорт
- Консьерж-сервис во время вашего отдыха в Греции

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



**HOLIDAY GREECE**

Аренда Vill в Греции



**GREECE INVEST**  
недвижимость в Греции

## Недвижимость в Греции

ХАЛКИДИКИ  
АФИНЫ  
о. КРИТ  
о. КОРФУ

**GREECE INVEST**  
Real Estate in Greece  
[www.greece-invest.ru](http://www.greece-invest.ru)

Офис в Салониках  
37, I. Polemi Str., 54228, Thessaloniki-GR  
T.: (+30) 2310 486405, (+30) 697 8181319  
[mail@greece-invest.ru](mailto:mail@greece-invest.ru),  
[www.greec-invest.ru](http://www.greec-invest.ru)

Офис в Афинах  
7, Koundouriotou Str., 17122, N.Smyrni - GR  
T.: (+30) 2210 94 20 833,  
F.: (+30) 210 94 20 895

[athens@greece-invest.ru](mailto:athens@greece-invest.ru)  
[www.athens-invest.ru](http://www.athens-invest.ru)

Киев  
T.: +38 (044) 393-42-40

Москва  
T.: +7 (495) 651-61-75

Санкт-Петербург  
T.: +7 (812) 309-05-45

# Новая эра: после дна



**Этого ждали, об этом мечтали, на это надеялись. Пресловутое дно испанского рынка недвижимости – это когда падать дальше некуда – наконец пройдено. Новая глава новейшей истории началась в 2015 году. И мы в ней будем играть далеко не последнюю роль.**

**В**осьмилетняя драма под названием «Кризис на рынке недвижимости Испании», кажется, подошла к финалу. Здесь было все, чему положено случиться. И даже больше.

Мы видели обвал цен: с 2008 года они рухнули вдвое. В 2015-м каждый второй объект в Барселоне и Мадриде – самых дорогих городах – стоил дешевле €200 тыс. На курортах вроде Аликанте или Торревьехи, что на Коста-Бланке, фиксировались немыслимые сделки, вроде €25 тыс. (с ума сойти!) за квартиру на вторичке. Да, весьма потрепанную, зато в десяти минутах ходьбы до пляжа.

Даже те, кто не собирался ничего покупать, слышали о распродажах банковских объектов. Вывести на рынок 3-5 тыс. домов-квартир со скидками до 70% – вот они, яркие факты испанского кризиса. В 2015-м подобные акции еще встречались, но заметно реже, чем тремя-четырьмя годами ранее.

Сочувствовали испанцам, годами сидевшим без работы. Обсуждали инициативы правительства по превращению туристов, недостатка в которых страна по-прежнему не испытывала, в покупателей недвижимости. Присматривались к застройщикам, которые всеми силами стремились продать возведенные в тучные годы комплексы на побережье.

Словом, многие из нас были в теме и старались извлечь из этого кризиса максимум пользы. Для Испании русскоязычные покупатели – не главные. Здесь всегда лидировали британцы, которые с радостью меняли туманный климат на солнечный, ездили сюда отдыхать или вовсе перебирались на постоянное проживание на пенсии.



А вот – барабанная дробь – для нас первой стала она. В конце 2015 года на портале Prian.ru объекты в Испании стали смотреть чаще, чем даже болгарские. Такого не было никогда. Квартирами в Барселоне, таунхаусами на Коста-Бланке, виллами на Канарских островах каждый месяц интересовались более 30 тыс. человек из России, Украины, Казахстана, Беларуси... У Испании есть все шансы удержать лидерство в рейтинге стран для покупки недвижимости за границей.

Местный жилищный сектор входит в новую эру, и наверняка в ближайшие годы Испания будет удивлять нас совсем другими рекордами. Для начала хорошие новости для покупателей: пока ничто не говорит о том, что квадратный метр резко подорожает. В начале 2016 года за него просят – внимание, это средние цифры, есть объекты дороже и, конечно, дешевле, – €1600. Рынок только нащупал баланс, по итогам 2015 года разные аналитики зафиксировали прирост от 0,5% до 5%. Продавцы еще готовы торговаться, особенно если вы настроены решительно, а банки уже могут себе позволить кредитовать иностранцев.

А теперь хорошие новости для продавцов (и покупателей, которые смотрят на перспективу): количество сделок с недвижимостью в Испании растет два года подряд. Сток из сотен тысяч вакантных объектов, который накопился за годы кризиса, по большей части распродан. Квартира на побережье, если цена на нее установлена адекватно, больше не будет ждать своего покупателя годами.

И наконец, хорошие новости для инвесторов, в которых, судя по нашим опросам, сегодня превратились чуть ли не все покупатели зарубежной недвижимости. В Испании причин для роста, пусть и медленного, все-таки больше, чем для дальнейшего падения. Повышение числа сделок, объемов ипотечного кредитования, восстановление темпов строительства – все говорит о том, что дно уже пройдено.

## Что почем в Испании

Квартира 30-40 кв. м на вторичке в Торрьевехе, юг Коста-Бланки, шаговая доступность от моря

от €25 тыс.

Квартира 40-60 кв. м в Бенидорме, север Коста-Бланки, урбанизация с бассейном, до моря – около 500 м

от €65 тыс.

Таунхаус 65-90 кв. м на Коста-Бланке в комплексе с бассейном, 5 минут езды до пляжей

от €70 тыс.

Апартаменты в Льорет-де-Мар (Коста-Брава), одна спальня, ЖК среднего класса, шаговая доступность от моря

от €100 тыс.

Квартира с двумя спальнями в Марбелье (Коста-дель-Соль), ЖК среднего класса с бассейном, вторичный рынок, шаговая доступность от моря

от €200 тыс.

Квартира 100 кв. м в Барселоне, исторический центр города

от €400 тыс.

Вилла 250 кв. м с бассейном и видом на море на Канарских островах, вторичный рынок

от €500 тыс.

**В**от чего точно испанские власти в ближайшие годы делать не станут, так это строить лишние препятствия на пути международных денег, текущих в сектор недвижимости. По статистике, на иностранцев приходится около 15% от всех сделок, в отдельных районах на побережье – и того больше. Существенное подспорье для растущего, но все еще ослабленного рынка недвижимости.

Поэтому нам ничего и не запрещают. Хочешь квартиру в новостройке, дом с садом и бассейном или небольшой ресторанчик? А может быть, все сразу? Бери, только не забудь заплатить налоги, которые составляют 10-13% от цены объекта (см. таблицу). В Испании нет ограничений ни по количеству, ни по площади недвижимости, которая может принадлежать иностранцам.

А дополнительные стимулы для зарубежных покупателей имеются. Осенью 2013 года иностранцы получили право претендовать на ВНЖ в Испании через приобретение недвижимости. Фурора закон не произвел. Дороговато власти оценили «золотые визы» – в квадратные метры надо вложить минимум €500 тыс. За эти деньги надо купить только один объект – а это цена добротной виллы на побережье или элитной квартиры в центре крупного города. Пользоваться ипотекой нельзя.

И все-таки эффект есть: в экономику уже поступило

более €750 млн, куплено около тысячи элитных объектов.

Большинство заявок приходит от китайцев и россиян.

Испанцы думают, что делать дальше. Обещают разрешить владельцам «золотых виз» работать, перевозить с собой взрослых детей и родителей, упростить процедуры продления ВНЖ... Правда, о планах по снижению ценового порога пока не объявляли. Может, положительный опыт Португалии, которая уменьшила требования к инвесторам с €500 тыс. до €350 тыс., подтолкнет к решению...

В последние годы получить кредит в Испании стало проще. Конечно, о докризисных условиях – когда банки финансировали 110% от цены недвижимости (чтобы хватило еще и на уплату налогов) – речи не идет. Стандартное предложение для иностранцев – ипотека на 40-50% от цены объекта по ставке 3,5-4,0% годовых на 15-20 лет с возможностью досрочного погашения. Многие агентства, которые предлагают испанскую недвижимость русскоязычным покупателям, сотрудничают с местными банками и помогают оформить ипотеку.

Найти специалиста по Испании, который говорит на вашем языке, несложно. Эта страна отлично представлена на порталах о недвижимости, например, на Prian.ru в начале 2016 года размещалось более 80 тыс. объектов почти от сотни компаний. Местные агентства

## Налоги и сборы в Испании

### Налог на покупку недвижимости

10% – для первичной недвижимости

7% – для вторичной недвижимости

ставки могут различаться в разных муниципалитетах

### Гербовый сбор

1% от суммы сделки

### Услуги нотариуса и государственные сборы

около 2% от суммы сделки

### Гонорар юриста

около 1% от суммы сделки

регулярно приезжают на выставки в Россию, у многих есть русскоговорящие сотрудники. Обычно их услуги для покупателей бесплатны, комиссию 3-5% платит продавец. Впрочем, если в цепочке участвует несколько посредников, возможны исключения.

Не забудьте рассчитать и стоимость содержания недвижимости. В Испании она состоит из трех частей. Во-первых, ежегодный налог. Его платят все собственники, в том числе иностранцы. Ставки – 0,5-2,0% от кадастровой стоимости. Например, 100-метровый дом в урбанизации с бассейном и детскими площадками, расположенной в тихом районе на побережье, заберет из семейного бюджета около €350-500 в год. Во-вторых,

плата в комунитад. Это взносы в товарищество собственников, которые направляются на содержание общей территории в комплексе. Соответственно, чем шире услуги и выше их класс, тем больше придется платить. За вышеописанный домик набегит около €1500 в год. В элитных комплексах, где есть поля для гольфа, теннисные корты, сауна, тренажерный зал, кафе и рестораны, выйдет в разы больше.


И в-третьих, оплата коммунальных услуг. Абонентская плата за воду составляет около €15 в квартал. Столько же – за электричество. Эти деньги вносятся, даже если вы не живете в доме. Если живете – платите по счетчикам. На практике семье из трех человек приходит счет около €100-200 в месяц.



Рынок недвижимости  
Испании  
оттолкнулся от дна

Продажи растут,  
а цены на курортную  
недвижимость  
стабильны

За покупку  
от €500 тыс. дают  
вид на жительство



# Апеннинская мода: контрасты рынка недвижимости

**Она знает себе цену. Никакой кризис не заставит местную недвижимость обесцениться, а нас – отвернуться от красавицы Италии. Любимая и такая пестрая страна остается собой и продолжает изумлять, покорять и очаровывать.**

**Р**азумеется, и здесь не обошлось без падений. Недвижимость Италии, как и многих стран Европы, пострадала. Хотя местный рынок показал куда большую стойкость, чем соседние.

Постепенное и очень неравномерное снижение цен началось в 2009 году. Обвала не было, хотя к 2015 году стоимость жилья упала в среднем на 20%. Например, в Катании квадратные метры подешевели на 30%, в Генуе и Неаполе – менее чем на 10%. А вот в самых востребованных районах Рима, Милана, Венеции... выросли на 15-20%.

В 2015-м статистика вновь показала минус. Медленное и аккуратное падение на 3%. Параллельно росли объемы кредитования и продажи. Аналитики заговорили о восстановлении рынка. Уже звучат смелые прогнозы: к концу 2016 года продажи итальянской недвижимости вырастут на 6-10%, что, наконец, заставит цены упереться, а потом и поползти вверх. Да что говорить, во всех крупных городах страны количество сделок неуклонно растет уже два года подряд, банки все охотнее выдают итальянцам ипотечные кредиты. Все говорит об оздоровлении рынка.

Конечно, любые цифры – лишь среднее арифметическое. Итальянский рынок недвижимости контрастен, как никакой другой. Здесь есть роскошные палаццо XVI века и простенькие деревенские домики столь же преклонного возраста. Стоимость квартир одинаковой площади и спрос на них может различаться даже не в разы, в десятки раз. Обычно все, что находится южнее, у носка итальянского сапога, в регионе Калабрия и на Сицилии, стоит дешевле – для квартиры

от €1 тыс. за кв. м. Все что севернее, на Средиземноморском побережье, ближе к границе с Францией, – дороже. За каждый «квадрат» заплатите от €3тыс. На итальянской Адриатике, которую еще не успели захватить туристы и иностранные инвесторы, – средние цены. Но кто даст гарантию, что через пять-десять лет этот регион не станет новой горячей точкой для покупателей на итальянской карте? Восстановлению помогают иностранцы. Дома в Италии всегда ценили американцы, британцы, немцы, скандинавы. Русскую речь здесь тоже можно услышать. Наши любимые регионы – Калабрия, Лигурия и Тоскана, Ломбардия с ее знаменитыми озерами, горнолыжные курорты в Доломитах и, конечно, Рим, Милан, Венеция.

И когда, если не сейчас, инвесторам обратить пристальное внимание на итальянскую недвижимость? В том, что скоро она начнет дорожать на общенациональном уровне мало кто сомневается. Безработица падает, экономика восстанавливается и... постойте, это же Италия! Квартира в Милане перестанет быть ликвидной, только если произойдет всемирный потоп.

Правда, итальянская банковская система финансировать зарубежных инвесторов пока не торопится. Получить ипотеку в стране сложно. Максимум, на что можно рассчитывать, – кредит, покрывающий не более 40% от стоимости объекта, со ставкой в 5-6% годовых.

Зато с «живыми» деньгами страна примет вас с распростертыми объятиями. Главное, не забудьте заранее определиться, что вам нужно. Надежные инвестиции или личный итальянский домик для души. В первом случае готовьтесь потратить кругленькую сумму, во втором – не рассчитывайте на высокий доход и просто получайте удовольствие.

## **Что почем в Италии**

**Квартира 30-50 кв. м на курорте Скалея, в Калабрии, море – в пешей доступности**

**от €30 тыс.**

---

**Дом 60-100 кв. м в Абруццо, вторичный рынок, до моря – 30-40 минут на автомобиле**

**от €60 тыс.**

---

**Новые апартаменты с одной спальней в Калабрии, Абруццо, на Сардинии, море – в пешей доступности**

**от €70 тыс.**

---

**Квартира с двумя спальнями, в пешей доступности от моря, в регионах Лигурия или Тоскана**

**от €200 тыс.**

---

**Двухкомнатная квартира в Милане, рядом с метро**

**от €200 тыс.**

---

**Вилла на озерах Комо, Гарда, Изео**

**от €500 тыс.**

---

**Апартаменты с двумя спальнями в центре Рима**

**от €600 тыс.**



**А**налитический центр Priam.ru безапелляционно: Италия ни разу не покидала пятерки самых популярных направлений. Несмотря на то что огромных скидок и бросовых цен на качественное жилье в стране не найти. А значит, при появлении интересных инвестиционных программ спрос может вырасти в разы. Итальянская «золотая виза» – ВНЖ за покупку недвижимости – стала бы мощным толчком для роста. Но власти страны пока не намерены запускать подобных программ. Зато вроде как и препятствий для зарубежных инвесторов не создают.

Для иностранцев в Италии нет ограничений на покупку недвижимости. И не важно, речь идет о физическом или юридическом лице. Единственное исключение – запрет на приобретение сельскохозяйственных земель.

Если хотите отдохнуть в Италии дольше, чем позволяют визы, можно оформить ВНЖ на основании выбранного места жительства (*residenza elettiva*). Недвижимость может быть в собственности или в долгосрочной аренде. Также нужно «показать» доход – около €40 тыс. в год на семью из трех-четыре человек.

Все сделки с недвижимостью в Италии проходят через нотариусов. Продавец и покупатель (или его официальный представитель) встречаются в его офисе при подписании финального договора купли-продажи, где вслух зачитываются условия сделки. Читают по-итальянски.

Если стороны не понимают, приглашают переводчика. К этому моменту полная стоимость недвижимости, все налоги (см. таблицу) и гонорар нотариуса уже должны быть уплачены.

Кстати, об официальном представителе. Купить недвижимость в Италии можно, не выезжая из собственной страны. Оформить доверенность просто. Большую часть времени займет проставление апостиля – около шести дней – и перевод на итальянский. Заверить перевод можно в итальянском консульстве своей страны.

После покупки недвижимости вам, как и гражданам Италии, придется пополнять государственную казну – иностранцы не освобождаются от ежегодного муниципального налога на имущество. Его размер составляет 0,4-0,6% от кадастровой стоимости объекта и выплачивается два раза в год. Итоговая сумма зависит расположения, площади, статуса недвижимости и еще десятка факторов. Порядок такой: за 100-метровый дом в Калабрии будет около €150-200 в год, за такой же в пригороде Рима – вдвое больше.

Квартиры и виллы на курортах Италии, которые мы чаще всего покупаем, обычно расположены в урбанизациях – организованных поселках с развитой инфраструктурой. Самые продвинутые предлагают жильцам сервис уровня пятизвездочной гостиницы. Но имейте в виду: чем больше дополнительных

## Налоги и сборы в Италии

### НДС

*Новостройки:* 4% для резидентов, 10% для нерезидентов (не имеющих возможности получить ВНЖ в течение 18 месяцев)  
*Старый фонд:* 0%

### Ипотечный сбор

*Новостройки:* €168  
*Старый фонд:* 2% от кадастровой стоимости (только для нерезидентов)

### Кадастровый сбор

*Новостройки:* €168  
*Старый фонд:* 1% от кадастровой стоимости (только для нерезидентов)

### Регистрационный налог

*Новостройки:* €168  
*Старый фонд:* 7% от кадастровой стоимости для нерезидентов, 3% для резидентов

### Гонорар нотариуса

от €1,5 тыс.

услуг, тем выше ежегодные расходы. Плата за содержание комплекса может достигать до €5 тыс. И это без учета коммунальных услуг, за которые вы будете платить отдельно по счетчикам.

Впрочем, о будущих расходах вас должен предупредить риэлтор, с которым вы

будете работать. Найти русскоговорящего специалиста в освоенных нашими покупателями регионах несложно. А если решите сойти с проторенных троп, придется работать с местными агентами, скорее всего, с помощью переводчика.



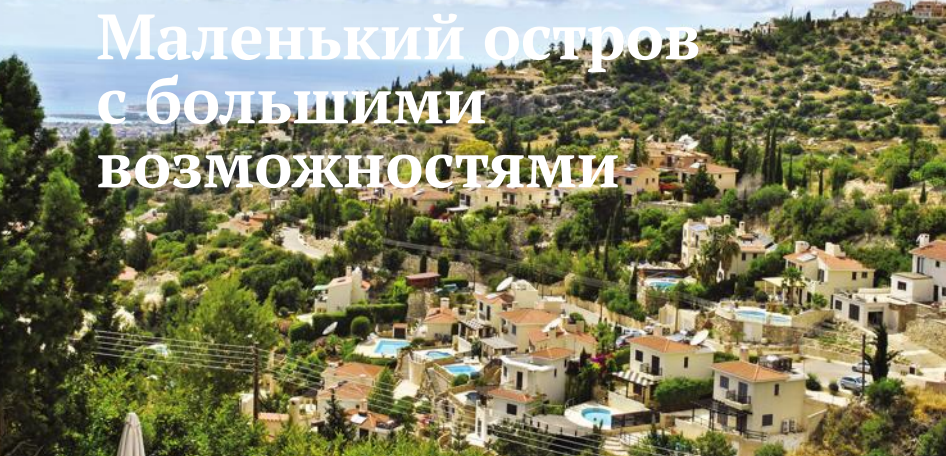
С 2009 года цены снизились в среднем на 20%

Самую дешевую недвижимость надо искать на юге Италии

Страна входит в пятерку популярных направлений у русскоязычных покупателей недвижимости



# Маленький остров с большими возможностями



**За последние годы, которые, прямо скажем, для Кипра оказались кризисными, этот маленький средиземноморский остров стал куда интереснее иностранцам. Во-первых, людям со скромными бюджетами, во-вторых – с нескудными. И вот почему...**

**Д**ля начала немного говорящей статистики. В 2007 году на Кипре зарегистрирована 21 тыс. сделок с недвижимостью, в 2013-м – 3,7 тыс. В 2007 году иностранцы купили 11 тыс. домов и квартир, в 2013-м – всего тысячу. Спад колоссальный, и так по всем показателям: цены на жилье, темпы строительства, объемы ипотечного кредитования...

В последние годы в этой мрачной картине начали появляться яркие краски. Цены все еще корректируются. Оценщики Королевского института (RICS) утверждают, что за 2015 год спад цен на жилье не превысил 2%, аналитики Knight Frank говорят о 5%. В любом случае это заметно меньше, чем годом-двумя ранее. По сравнению с тучным 2007-м дома и квартиры на острове уже подешевели на 40-50%.

Местные девелоперы потихоньку наращивают объемы, заявляют о строительстве крупных комплексов, которые они не стали бы начинать, если бы на рынке все было совсем плохо. Тем временем продажи растут, и растут быстро: за 2014 год – плюс 20%, за следующий – еще 10%. В 2015 году зарубежные покупатели совершили уже 1,4 тыс. сделок.

Иностранцы для местного рынка крайне важны. Шутка ли – каждая четвертая сделка с недвижимостью на острове проходит с участием гостей из-за рубежа.

Первыми Кипр для себя открыли британцы. Потом потянулись покупатели, говорящие по-русски. В крупнейшем городе побережья –



**Сергей Филатов**  
глава представительства  
**PAFILIA PROPERTY DEVELOPERS**

– Лимассол неизменно признается одним из лучших городов по качеству жизни и высоко ценится за его атмосферу и средиземноморский шик. Несмотря на кризисные явления, спрос на недвижимость в этом городе, особенно среди россиян, остается стабильным по ряду причин: здесь сосредоточены международные компании, высокий туристический поток, отличная инфраструктура для бизнеса, для постоянного проживания и для отдыха. Уверен, качественная недвижимость на первой линии с уникальными характеристиками будет пользоваться спросом и станет надежной инвестицией с целью сохранения капитала.

Лимассоле – насчитывается около 30 тыс. выходцев из бывшего СССР. В Пафосе – порядка 3 тыс. русскоговорящих семей. Покупают здесь граждане стран Евросоюза, а в последнее время – и китайцы.

А теперь хорошие новости для всех, кто ищет недорогую недвижимость у моря: за время вышеупомянутого кризиса Кипр перестал быть территорией богатых иностранцев и открылся для покупателей среднего класса. Порог входа снизился, и существенно. Откровенно дешевой недвижимостью Кипра не назовешь, но за €50-80 тыс. сегодня реально купить приличную квартиру на вторичном рынке в километре-другом от моря. А лет пять-семь назад с бюджетами до €100 тыс. здесь просто нечего было делать.

Лимассол – главный курорт и по совместимости деловой центр острова – остается самым дорогим. Квартиры здесь стоят в среднем на 30% больше, чем в Полисе, Пафосе, Айя-Напе. А в целом правило такое: чем ближе к воде – тем дороже. Если хотите сэкономить, ищите недвижимость на холмах – виды на море и город будут потрясающие, а цены существенно ниже, чем на аналогичные дома и квартиры у самого побережья.

## Что почем на Кипре

Квартиры эконом-класса в прибрежных районах Пафоса или Паралимни

от €45 тыс. – студии

от €60 тыс. – с одной спальней

Апартаменты с двумя-тремя спальнями, вторичный рынок, районы Пафоса, Полиса, Айя-Напы

от €90 тыс.

Бунгало 150 кв. м с небольшим участком в 10 минутах езды до пляжа

от €150 тыс.

в районах Пафоса, Полиса, Айя-Напы

от €200 тыс.

в районе Лимассола

Вилла 200-300 кв. м с бассейном в сельской местности, 10 минут езды до пляжа

от €300 тыс.

Элитная вилла на первой линии моря

от €1 млн



**Д**ля обладателей солидного капитала тоже есть хорошие новости: в 2014 году власти Кипра существенно упростили процедуру получения гражданства (обратите внимание – не вида на жительство, а сразу паспорта) через инвестиции. В данном случае речь идет о нескольких миллионах евро. Вкладывать можно в депозиты, гособлигации, бизнес и – самая популярная схема – в недвижимость.

В рамках программы разрешается покупать жилые или коммерческие помещения. Профессиональные инвесторы советуют разделить всю сумму (а надо вложить €2,5 млн) и приобрести два-три объекта, которые принесут большую прибыль от ренты, чем один. Средняя доходность на острове – 4-5% годовых. И что очень важно – эти инвестиции являются возвратными.

Не забывайте, Кипр одним из первых в Европе (в далеком 2009 году) запустил и программу «золотых виз» – видов на жительство для покупателей недвижимости. Она продолжает успешно работать, уже принесла экономике маленького острова более €2 млрд и особенно востребована у россиян и китайцев. Основное требование – цена купленной недвижимости должна превышать €300 тыс.

ВНЖ на Кипре можно получить и с меньшими вложениями в недвижимость, но в этом случае ваше заявление будут рассматривать дольше, а вероятность положительного решения снижается с 99,9 до 50%.

Власти страны всеми силами стараются поддержать рынок недвижимости. И используют для разогрева покупателей не только иммиграционные программы, но и налоговые льготы. Например, до конца



## **Сергей Филатов**

**глава представительства  
PAFILIA PROPERTY DEVELOPERS**

– Обновленная программа по предоставлению гражданства Кипра в обмен на инвестиции действует почти два года и принесла экономике более €2,5 млрд. Одна из опций – инвестиции в недвижимость в размере €2,5 млн.

Паспорта получают инвестор и члены его семьи, включая детей до 28 лет. Основными преимуществами являются оформление гражданства без промежуточного ВНЖ/ПМЖ, короткие сроки получения (три месяца), возможность выйти из инвестиции через три года. Нет требования к знанию языка и обязательному проживанию на Кипре. На сегодняшний день это самая быстрая и прозрачная программа по иммиграции в Европу.



## Налоги и сборы на Кипре

### Гербовый сбор

0,15% – для объектов ценой до €170 860  
0,20% – для объектов ценой более €170 860

### Титульный сбор

3% – от цены до €85 430  
5% – от цены до €170 860  
8% – от цены свыше €170 860

### НДС

19% – для объектов, построенных после 1 мая 2004 года  
0% – для объектов, построенных до 1 мая 2004 года

### Гонорар юриста

€1-3 тыс.

2016 года будет действовать льгота по уплате титульного сбора. Если вы покупаете объект, который уже облагался НДС, то этот налог вообще платить не будете. Если же берете недвижимость, разрешение на строительство которой выдавалось до вступления Кипра в Евросоюз, и соответственно не платите НДС, то титульный сбор снижается на 50%.

Кстати про НДС: его стандартная ставка 19%, но если вы покупаете недвижимость для собственного пользования, то ее можно снизить до 5%. Сразу внесете 19% от цены

объекта, но 14% вам вернут. Правда, в этом случае сдавать жилье в аренду будет запрещено.

Это далеко не все программы по оптимизации налогообложения на Кипре. В последние годы правительство страны уделяет этому особое внимание, регулярно появляются новые законопроекты, которые упрощают жизнь участникам рынка. Поэтому перед сделкой обязательно проконсультируйтесь с юристом, выясните, какие возможности открыты прямо сейчас, и пользуйтесь ими.



Квартиры в Лимассоле на 20-30% дороже, чем в других городах

За покупку недвижимости можно получить не только ВНЖ, но и гражданство

До конца 2016 года налоги на приобретение недвижимости на Кипре снижены



*Kypr*

КОМПАНИЯ PAFILIA ОТКРЫЛА ПРОДАЖИ В НОВОМ  
ПРОЕКТЕ, САМОМ ВЫСОКОМ ЖИЛОМ КОМПЛЕКСЕ  
НА МОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ В ЕВРОПЕ И САМОМ  
ИННОВАЦИОННОМ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ КИПРА.



ONE

КУЛЬТОВЫЙ АДРЕС - ЛИМАССОЛ

**Pafilia**

**Pafilia Property Developers LTD**

Представительство в Москве  
123610, Москва, Краснопресненская  
наб., 12, подъезд 6, офис 1032

**Тел. +7 (495) 258-19-70**

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

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



**ONE – 37-этажное монументальное здание** – формирует новое видение Лимассола, открывая потрясающую панораму города и бескрайнего моря. Придавая Лимассолу новые очертания, ONE станет не просто самым высоким зданием на Кипре, но и знаменательной вехой в истории.

**ONE расположится на одной из главных улиц Лимассола** – проспекте 28 Октября. Совсем рядом находится деловой район, модный торговый квартал, очаровательный старый город и современная marina.

**ONE – концептуальный проект, задающий новый эталон жизни на Кипре.**

Он демонстрирует весь потенциал современной архитектуры и дизайна. Элегантная башня с суперсовременными инженерными коммуникациями, продуманными планировками, стильными общественными зонами и богатой внутренней инфраструктурой с круглосуточным сервисом, предназначенным только для резидентов, подчеркнет особый статус владельцев и обеспечит комфорт и безопасность их проживания. Тщательно подобранная команда всемирно признанных архитекторов, дизайнеров и инженеров, таких как Atkins, WKK, BuroHappold и HBA, трудились вместе, создавая ONE.

**Не имея равных по уникальности и безопасности инвестиций**, ONE станет самым известным и желанным местом жительства не только на Кипре, но и в целом регионе.


**Всего 84 резиденции класса ультралюкс** с двумя, тремя и четырьмя спальнями и трехэтажный пентхаус на 35-37-м этажах. Не более трех квартир на этаже, каждая из которых дарит бесподобные виды на море.

**Благодаря своей индивидуальности** ONE предлагает уникальную возможность для инвестиций и обеспечивает легкую стратегию выхода и повышение рыночной стоимости.

**ONE является идеальным вариантом инвестиций** по программе получения гражданства ЕС. Уникальная качественная недвижимость, созданная мировыми брендами, позволяет сохранить капитал и приобрести свободу жить, работать и учиться в любой стране ЕС.

Цена по запросу





# Близкая граница: Латвия держит удар

**После знаменательного повышения цен на «золотые визы» многие прочили очередной обвал. Действительно, сделок с иностранцами стало меньше. Но в целом рынок недвижимости Латвии держится. И имеет пару козырей в кармане.**

**В** последние годы рынок Латвии рос. Было куда. До этого, в 2007-2009 годы, жилье, офисы, магазины – пожалуй, все виды недвижимости обесценились на 40-60%. Спрос рухнул. Порою помещения сдавали в аренду бесплатно, за оплату коммунальных услуг.

С 2011-го началось восстановление. Латвия стала появляться в других списках – европейских лидеров по росту цен на жилье. Ежегодно «квадрат» прибавлял по 7-10%. Если в 2009 году в центральных районах Риги можно было найти новую квартиру за €1,5 тыс. за кв. м, то в 2014-м цены превысили €2 тыс.

Подняться Латвии помогли иностранцы. В 2010 году были внесены поправки в закон «Об иммиграции», которые позволили покупателям недвижимости получать вид на жительство. Это сильно подстегнуло спрос.

А еще «золотые визы» разделили рынок на две неравных части. Первая – недвижимость для иностранцев. Зарубежный спрос концентрировался в двух точках: Риге и Юрмале, причем покупателей интересовали только объекты бизнес-класса. Все, что стоило больше €143 тыс. – именно столько нужно было потратить для получения ВНЖ, – хорошо раскупалось и дорожало куда быстрее дешевого жилья.

Вторая часть – недвижимость для местных. Квартиры в спальнях районах Риги, дома в пригородах, жилье в областных центрах...





## Раймонд Берзиньш

консультант по недвижимости  
и ВНЖ в Латвии ИК RBO

– Большинство россиян по-прежнему интересуются Ригой и Юрмалой. Но все же в 2015 году наметился новый тренд. Растет спрос на недвижимость в регионах. С одной стороны, потому что она дешевле, с другой, там тоже есть выгодные предложения, о которых потенциальные покупатели раньше не знали.

Еще одно новое явление: увеличивается доля настроенных на инвестиции клиентов, которые рассматривают не только жилые, но и коммерческие объекты.

Словом, вся остальная Латвия. Здесь цены тоже росли, но не так быстро, как на «иностранном рынке».

И вот в сентябре 2014 года Латвия подняла минимальную стоимость недвижимости, покупка которой позволяет получить ВНЖ, до €250 тыс. Параллельно начал слабеть рубль – валюта главных зарубежных покупателей. Казалось, вот-вот начнется новый виток кризиса.

И все-таки рынок выстоял. Благодаря некогда отстающему спросу со стороны латышей. В 2015 году граждане активно решали свой жилищный вопрос, и число сделокросло, а цены оставались стабильными.

А вот сердце Риги и «золотая миля» Юрмалы грустят по иностранцам. За год число продаж недвижимости с прицелом на ВНЖ сократилось аж в восемь раз. Девелоперы, которые рассчитывали проекты специально под щедрый зарубежный спрос, вынуждены пересматривать ценники.

Грандиозных распродаж с дисконтом в 30-50% нет, но на 10-процентную скидку можно рассчитывать. Появляются новые акции – объединение лотов (когда в придачу к квартире дают парковку), аренда с правом выкупа, беспроцентная рассрочка от застройщика. Неплохо себя чувствует и сектор коммерческой недвижимости, спрос на которую начал расти.

## Что почем в Латвии

Квартиры в советских домах в Риге

от €700/кв. м

Новостройки в Риге

от €1,2 тыс./кв. м  
спальные районы

от €2 тыс./кв. м  
ближе к центру

Реновированные квартиры  
в старом городе Риги

от €3,5 тыс./кв. м

Апартаменты в современном ЖК  
в Юрмале

от €2 тыс./кв. м

от €4 тыс./кв. м  
на первой линии

Новый дом в Юрмале

от €200 тыс.  
на речной стороне

от €500 тыс.  
в районе «золотой мили»



**В** политических кругах Латвии то и дело возникают споры – а не закрыть ли совсем программу «золотых виз». Обычно дискуссии возникают перед очередными выборами и служат одной лишь цели – привлечь внимание. На практике программа бесперебойно работает более пяти лет.

Чтобы гарантированно получить ВНЖ, надо выполнить несколько условий. Первое – купить недвижимость на сумму от €250 тыс., причем ее кадастровая стоимость должна превышать €80 тыс. Второе – уплатить в государственную казну единовременный сбор в размере 5% от цены объекта, то есть минимум €12,5 тыс.

Набрать нужную сумму инвестиций за счет покупки нескольких дешевых квартир не получится. Объект должен быть один. Правда, власти обещают сделать исключение для квартир и домов в провинции, где недвижимости с такими характеристиками очень мало.

В 2015 году эти условия выполнили 672 гражданина России (речь идет не только об инвесторах, но и членах их семей), 136 – Украины, 117 – Китая.

Не всех интересует ВНЖ: большинство сделок с иностранцами проходит в ценовом диапазоне до €200 тыс. Латвия по-прежнему самая близкая, доступная и понятная за граница, где можно и отдыхать, и зарабатывать. А здесь с точки зрения законов ничего не изменилось – покупать можно квартиры, дома, коммерческие объекты.

Для проведения сделки надо запросить разрешение у местных властей.

Процедура формальная, на практике никому не отказывают. Более того, самому этим заниматься не придется, все сделает юрист.

Искать недвижимость в Латвии проще, чем в других странах Европы. Чуть ли не все участники рынка – риэлторы, девелоперы, нотариусы, адвокаты – прекрасно говорят по-русски. Это неудивительно, ведь гости из России остаются



### Раймонд Берзиньш

консультант по недвижимости  
и ВНЖ в Латвии ИК RBO

– В большинстве случаев для проведения сделки открывается деловой счет в латвийском банке. Деньги на нем хранятся до тех пор, пока новый собственник не будет вписан в Земельную книгу, только после этого их сможет забрать продавец. Обычно регистрация занимает примерно полтора месяца. Не все знают, что деньги можно передать на хранение на специальный счет нотариуса. Это проще и дешевле, чем открывать деловой счет в банке.

## Налоги и сборы в Латвии

### Государственная пошлина при покупке

2% от цены в договоре  
+5% при оформлении «золотой визы»

### Открытие счета сделки

€0-200 (зависит от условий банка)

### Услуги нотариуса

около €200

### Канцелярские сборы в Земельной книге

до €100

ключевыми иностранными покупателями.

Сделки проходят так: стороны подписывают договор купли-продажи, нотариус отправляет заявление о внесении изменений в Земельную книгу (реестр недвижимости), на открытый в банке счет сделки перечисляется сумма для продавца, покупатель платит государственную пошлину. Только после того как запись о новом владельце появится в реестре, продавец сможет забрать деньги.

Вместе с правами собственности у вас появятся и обязанности. Например, по уплате налогов. Ставка ежегодного сбора на недвижимость – 0,2-0,6% от кадастровой стоимости объекта. За «двушку» в Риге набегаёт €100-300 в год, в провинции – в разы меньше. Еще будут коммунальные платежи. Кстати, если не собираетесь пользоваться недвижимостью круглый год, напишите заявление в домоуправление – вам снизят квартплату.



«Золотые визы» продолжают работать, хоть уже и не так востребованы

85% сделок с участием иностранцев проходят в Риге и Юрмале

Растет интерес к доходным домам и коммерческой недвижимости

# НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ старой любимой Латвии

После повышения требований к претендентам на «золотые визы» поток зарубежных покупателей в Латвию сократился. Рынку пришлось учиться работать в новых условиях. Скажем сразу – шока не произошло. Качественную недвижимость за бесценок не отдают. Однако новые интересные возможности все-таки появились... Об актуальных тенденциях рассказывает консультант по недвижимости и ВНЖ Раймонд Берзиньш.



**Раймонд Берзиньш**  
консультант по недвижимости  
и ВНЖ в Латвии

IKRBO  
Рига, ул. Бривибас, 190-40  
Тел. +37126673999  
E-mail: rbo@inbox.lv

## Недвижимость для отдыха

Юрмала по-прежнему востребована. Большинство тех, кто ищет недвижимость на море, смотрит в сторону главного курорта Латвии. Стало меньше покупателей из стран СНГ, во многом из-за роста курса евро к рублю, но цены не рухнули. Новые апартаменты у «Золотой мили» продают по €4-5 тыс. за кв. м, чуть подальше – €3-3,5 тыс., на речной стороне найти и по €2 тыс. за кв. м. Добротный коттедж с мебелью (пример 1) можно купить за €250 тыс. И все-таки продавцы стали более сговорчивыми. Сегодня по многим предложениям мы можем договориться о скидке в 5-10%. Когда иностранцев было много,

никто не хотел особо уступать. Конечно, каждый случай уникален. Если собственнику нужно быстро найти покупателя, он охотнее двигается по цене.

Растет спрос на дома в окрестностях Юрмалы – в небольших поселках, расположенных вдоль побережья, и в других местах у моря неподалеку от Риги, например, в Вецаки и Саулкрасты. Там инфраструктура для развлечений не так развита, зато цены ниже примерно на 30%. Нет шумных туристов, а море и пляжи такие же красивые.

## Недвижимость для ВНЖ

С 2010 года ВНЖ через покупку недвижимости получили более 11 тыс. россиян. И еще несколько тысяч украинцев, казахов, белорусов... Даже после повышения минимального порога до €250 тыс. – этой суммы хватит на шикарную



**Пример 1.** Отличное сочетание цены и качества: 6-комнатный коттедж с участком в Юрмале за €250 тыс.



**Пример 2.** 170-метровые апартаменты в 300 м от пляжа и 30 минутах езды до центра Риги продаются за €289 тыс.

новую квартиру у моря (*пример 2*) – латвийская программа остается одной из самых доступных в Европе.

В Испании, например, надо потратить полмиллиона евро. «Золотые визы» продолжают работать, иностранцы, которые получали ВНЖ ранее, продлевают свои резиденции.

В 2016 году должны вступить в силу поправки к закону «Об иммиграции», которые разрешат претендентам на ВНЖ покупать несколько объектов в провинции, чтобы набрать необходимые €250 тыс. Думаю, эту инициативу поддержат, потому что в регионах очень мало недвижимости, которая соответствует нынешним требованиям.

Конечно, число желающих стало меньше – немногие могут позволить себе такое дорогое жилье. Большинство сделок проходит в диапазоне до €200 тыс. Но не все знают, что в Латвии можно оформить вид на жительство для семьи (муж, жена и несовершеннолетние дети), не вкладывая в недвижимость круглые суммы. У нас есть успешная практика в этом направлении. Обращайтесь, расскажем детали.

## Недвижимость для инвестиций

Повышается интерес к коммерческой недвижимости

(*пример 3*). Причем не только в Риге. Недавно закрыли сделку с клиентом из Москвы, который приобрел доходный дом в Гулбене – небольшом городе на северо-востоке, недалеко от границы с Россией. В регионах встречаются очень интересные варианты доходных домов (на первом этаже офис или магазин, а на верхних несколько квартир или офисы) с ценой около €150-200 тыс. и доходностью до 10% годовых.

Тем, кто хочет купить квартиру для сдачи в аренду, рекомендую Ригу. Жилье в столице всегда будет востребовано у нанимателей и будет приносить собственнику круглогодичный доход. В среднем рентабельность может составить до 8% годовых, в зависимости от качества и расположения квартиры. Кроме того, квартиры среднего класса (€70-150 тыс.) очень востребованы у местных жителей. Это значит, что вы легко продадите свой актив, если захотите освободить деньги.

Когда приезжает покупатель, я стараюсь показать как можно больше вариантов, чтобы была возможность выбрать наилучший. Сейчас на рынке хороший выбор. Можно найти интересный объект на любой вкус и бюджет.



**Пример 3.** Действующая гостиница в Риге с рентабельностью 8% годовых. Цена €500 тыс.



# Самая западная из самых перспективных. Или наоборот

**Еще пару лет назад Португалия была темной лошадкой в глазах покупателей недвижимости. А уже сегодня около четверти всех сделок в Порту, Лиссабоне, Алгарве проходит с участием иностранцев.**

**П**осле семи лет кризиса на португальском рынке недвижимости начался золотой век. Это лучшая иллюстрация поговорки «Мал золотник, да дорог». Или, в нашем случае, перспективен. После снижения на 20-30% цены в 2014 году стабилизировались, а продажи начали расти. Будто появился в Португалии какой-то могущественный волшебник, который одним взмахом руки встряхнул местный рынок. В 2015-м рост цен превысил 3%. И это средняя цифра, в крупных городах квадратные метры подорожали еще значительно.

Но нет, потусторонние силы к этому никакого отношения не имеют. Спасибо надо сказать португальским властям, которые смогли оценить ситуацию и выбрать путь для привлечения инвестиций. Речь идет о «золотой визе» – предоставлении ВНЖ Португалии в обмен на инвестиции в недвижимость. За три года программа пополнила бюджет страны более чем на €1,6 млрд. Иностранцам было выдано 2 635 видов на жительство. Соседняя Испания пока может о таких результатах только мечтать. Зарубежных инвесторов не пугала даже внушительная минимальная сумма необходимых вложений – €500 тыс.

Несмотря на востребованность программы, власти Португалии решили изменить ее условия, чтобы привлечь еще больше иностранных покупателей. С 1 июля 2015 года минимальные инвестиционные требования были понижены до €350 тыс. Более того, эта сумма может сократиться еще на 20%, если инвестор решит



вложить средства в регионы из числа не самых популярных. Благодаря нововведениям португальская «золотая виза» стала одной из самых доступных.

Инвесторы из Восточной Европы тоже обратили свое внимание на португальскую недвижимость. Конечно, по общему количеству сделок конкурировать с британцами, китайцами, французами не получается. Но по числу полученных ВНЖ в обмен на покупку недвижимости россияне, например, занимают третье место, сразу после китайцев и бразильцев.

Относительно стабильная, хоть и не цветущая, экономика, полная (на удивление) уверенность экспертов в дальнейшем росте цен, рост ипотечного кредитования... Да еще миграционный кризис обходит страну стороной. Португалия действительно в тренде! А ипотека, кстати, снова доступна для иностранцев. Для получения кредита понадобится португальский номер налогоплательщика, счет в местном банке и комплект документов, подтверждающих необходимый уровень доходов.

Самые популярные у зарубежных покупателей регионы – Лиссабон, Кашкайш, Алгарве. Особенно выделяется, конечно, столица, которой прочат звание второго Берлина (естественно, в экономическом смысле). За счет дешевой по европейским меркам недвижимости, высококвалифицированной рабочей силы и приятного бонуса в виде климата город может стать новым IT-центром на континенте.

## Что почем в Португалии

Квартира 63 кв. м с двумя спальнями  
в Сетубале, до пляжа 550 м

€48 тыс.

Квартира 78 кв. м с тремя спальнями  
в Сетубале, до пляжа 800 м

€59 тыс.

Апартаменты с одной спальней в апарт-отеле  
в Алгарве, недалеко от полей для гольфа

€130 тыс.

Апартаменты с тремя спальнями  
в апарт-отеле в Алгарве, первый этаж  
с выходом на собственный участок земли

€200 тыс.

Квартира 70 кв. м в новостройке  
в Лиссабоне, на главной аллее Парка Наций

€195 тыс.

Квартира 100 м с двумя спальнями  
в Лиссабоне, вид на океан и старый город

€300 тыс.

Частный дом с четырьмя спальнями  
в пригороде Албуфейры

€215 тыс.

Элитная вилла 460 кв. м в Алгарве  
с бассейном

€4,5 млн



**О**граничений на покупку жилых и коммерческих объектов, а также земли для иностранцев в Португалии нет. Даже сельскохозяйственные земли, в отличие от многих других стран, для иностранцев доступны. Только использовать их придется по прямому назначению – пахать, сеять, снимать урожай. А все постройки должны быть исключительно для хозяйственных нужд.

Сделку можно совершить удаленно. Для этого понадобится оформить доверенность (*procuração*) на своего представителя в посольстве Португалии, а затем переслать ее специалисту в стране. Этот документ, как и вся сделка, оформляется на португальском языке, поэтому без переводчика не обойтись.

Найти и купить недвижимость в Португалии самостоятельно можно. Теоретически. На практике без специфических знаний португальского права и владения языком могут возникнуть сложности. Безопаснее будет обратиться в агентство с русскоговорящим специалистом. Или готовьтесь нанимать переводчика: специального лицензирования не требуется, поэтому подойдет любой.

Между выбором объекта и оформлением договора купли-продажи надо проделать пару важных процедур: получить местный налоговый номер (*NIF – número de iden-*

*tificação fiscal*) и открыть счет в португальском банке. Хотя от последнего можно и отказаться, если средства будут переводиться из вашей страны – это также возможно: деньги со счета (например, российского) поступают на счет юриста, а уже оттуда – продавцу. Но, откровенно говоря, даже в этом случае полезно иметь собственного компетентного представителя в стране.

В Португалии можно торговаться, поэтому не стесняйтесь предлагать свою цену. Только цифру надо не брать из головы, а иметь логичное обоснование для снижения стоимости. Тогда в процессе переговоров у агента будут хорошие шансы убедить продавца в вашей правоте. Об оплате услуг агента беспокоиться не стоит. В Португалии обычно берут деньги с «противоположной стороны». Если намечается быстрая сделка – подписание акта купли-продажи будет проведено в течение двух недель, оплата без привлечения кредитов и все документы в порядке, то резервацию объекта делать не обязательно. А значит, не надо и оставлять залог, который составляет от 5% до 10% от стоимости недвижимости.

Оформить ипотеку в Португалии иностранцу вполне реально. Для граждан стран, не входящих в ЕС, ее максимальный размер составляет 60% от цены объекта.

## Налоги и сборы в Португалии

### Гербовый сбор

0,8% от стоимости объекта, указанной в договоре  
(+0,6% при использовании ипотеки)

### Налог на переход права собственности

от 0% до 8%, зависит от типа, стоимости  
и местоположения недвижимости

### Услуги юриста

1,0-1,5% от суммы сделки

### Услуги нотариуса

(включая регистрацию права собственности)

€375-700 (с ипотекой и без)

### Смена счета на коммунальные услуги

€100-200

Отдельно придется заплатить дополнительный сбор при покупке – по €6 с каждой заемной тысячи. Налоги рассчитываются из наибольшей суммы между ценой покупки и суммой, в которую финансовые органы оценили конкретный объект. Тут сэкономить никак не удастся.

В сущности, самой большой сложностью станет выбор объекта, идеально подходящего именно вам. Остальное – дело техники.

Привлекательность страны для потенциального покупателя – дело субъективное. Для одного


важнее текущие финансовые показатели, для другого – долгосрочные перспективы рынка, для третьего – вообще климат и природа. Какая бы из этих причин ни вдохновляла русскоговорящих инвесторов, они все чаще выбирают Португалию. Данные аналитического центра Prian.ru показывают, что за последние три года страна поднялась в рейтинге самых востребованных направлений на четыре позиции и сегодня занимает 14-ю строчку. До Испании еще далеко (она на первом месте), но рост интереса очевиден.



Цены на недвижимость в стране начали расти с 2014 года

Программа «золотой визы» Португалии признана лучшей в мире

Неуклонно растет спрос на недвижимость со стороны иностранцев



# Многообразие в ограниченном пространстве

**Можно купить дом на море, можно в горах, можно на оздоровительных курортах... Можно приобрести маленькую квартиру в городе, а можно дом с тысячелетней историей в деревне. И все это на небольшом, даже маленьком участке земли. В Словении.**

**С**ловении действительно досталась крошечная территория. С запада на восток все страну можно проехать за три часа, с севера на юг – намного быстрее. И на этом кусочке земли уместились побережье Адриатики, Альпы, равнины, старинные города и еще много всего. Соответственно недвижимость тут очень разная.

Вся она последние годы дешевела. Еще в 2014 году спад составил 4,4%, в результате чего цены на жилые объекты сравнялись с показателями 2006-го. Но, по всей видимости, тут-то и было нащупано дно, потому что статистика за второй квартал 2015 года относительно аналогичного периода года предыдущего зафиксировала небольшой рост – 3,6%.

Самое дорогое жилье в стране у моря (побережье Словении – всего 46 км, и дефицит предложений очевиден), возле горных озер на севере и в столице – Любляне. Цены на самые простые объекты в этих районах будут выше €2 тыс. за кв. м.

В два раза дешевле минимальная цена предложений в глубинке, если так можно назвать регионы в часе езды от главных достопримечательностей страны.

Сообразно целям выбирается регион для проживания. Квартиры в Любляне – выбор бизнесменов и их семей (главные образовательные центры страны находятся в столице), на морском побе-



## Ольга Светец

генеральный директор RUSKI SVET

– В последнее время клиенты все чаще интересуются инвестиционными проектами – от 500 тыс. евро и выше. Цели понятны: сохранить накопления в евро, а еще лучше увеличить их. Причем интерес проявляют именно к пассивному доходу – хостелам, мини-отелям и т. п. Обычно покупатели хотят, чтобы некоторое время (2-3 года) гостиницей управлял кто-то из местных – прежний владелец или компания. Все-таки, чтобы разобраться в вопросах управления, нужно время. Готовые, «на ходу», предприятия предпочитают объектам, которые требуют дополнительных вложений или ремонта, – в Словении это дорогое удовольствие. Ну а по территории выбор не ограничен: покупают и на море, и в горах, и рядом с термами.

## Что почем в Словении

Квартира в Любляне

от €2 тыс./кв. м  
на окраине

от €3,5 тыс./кв. м  
в центральных районах столицы

Дом возле Бохиньского озера

от €250 тыс.

Квартира в новом доме в Изоле  
(Адриатическое побережье)

от €3 тыс./кв. м

Квартира на термальном курорте  
Рогашка-Слатина

от €1,2 тыс./кв. м

Квартира в Мариборе

от €1,2 тыс./кв. м.

Вилла для сдачи в аренду  
на озере Блед

от €400 тыс.

Замок под реконструкцию

от €500 тыс.

режье останавливаются «покупатели-туристы», желающие приехать в Словению на сезон. Бальнеологические курорты и районы на востоке – выбор пенсионеров и тех, чья работа требует покоя и позволяет находиться на известном удалении от цивилизации.

Все чаще иностранцы покупают недвижимость в Словении с инвестиционными целями. Основной «товар» – гостиницы; поток туристов в страну увеличивается (рекордсмен здесь Любляна, куда в 2015 году приехало на треть больше гостей, чем годом ранее), а вложения в мини-отель могут быть относительно небольшими – €250-300 тыс. Правда, брать на себя управление большинство покупателей не готово: предпочитают нанять местных профессионалов и получать пассивный доход до 5-7%.

Высший шик – покупка замка с историей: для себя и своей семьи или тоже под отель. Большинство старинных домов выставляются на продажу не в лучшем виде, так что скромные цены (можно найти здание с участком за €500-600 тыс.) не должны удивлять: больше придется вложить в реконструкцию!



**В**ажнейший этап приобретения недвижимости в Словении – открытие собственной компании. Покупать дома и апартаменты в стране на физическое лицо могут только граждане государств ЕС. Открытие компании актуально и для потенциальных эмигрантов, претендующих на вид на жительство, а ведь Словения – одна из самых популярных стран у желающих переехать в Евросоюз.

Итак, первый и важный шаг – регистрация собственной компании на территории страны. Оптимальный вариант – общество с ограниченной ответственностью. По-словенски оно называется *Družba z omejeno odgovornostjo* или *d.o.o.*

На первом этапе заявителю надо подготовить и подписать первичные документы о регистрации компании у словенского нотариуса, который внесет ее в электронный регистр

хозяйственных субъектов Словении.

Затем учредитель должен открыть накопительный счет для внесения уставного капитала. На него надо положить минимум €7,5 тыс. – уставной капитал. После регистрации компании эти средства можно использовать на нужды вашей фирмы.

Процесс регистрации юридического лица занимает до двух недель. Чтобы получить право на оформление словенского вида на жительство, после регистрации нужно выполнение одного из трех следующих условий:

– Вы приобретаете основные средства на компанию, например, недвижимость, на сумму не менее €50 тыс. Это может быть недвижимое и движимое имущество, техника и так далее.

– Организация должна проработать более шести месяцев и иметь положительный баланс на сумму не менее €4 тыс.



## Ольга Светец

генеральный директор RUSKI SVET

– Законы, принятые в стране в последнее время, четко показали приоритеты и посыл словенских властей: хотите жить в Евросоюзе – инвестируйте в компании или в недвижимость. Минимум €50 тыс. Конечно, и сейчас

ВНЖ можно получить как раньше, просто открыв свою компанию. Но очень долго придется ждать, минимум полгода. Дело в том, что в течение нескольких лет многие соискатели вида на жительство (из разных, кстати, стран) открывали компании, а затем попросту забрасывали их, не ведя никакой реальной деятельности. А для государства важно, чтобы человек приезжал сюда с правильными намерениями. Вот как раз покупка недвижимости или инвестиции эти намерения подтверждают.

## Налоги и сборы в Словении

### Налог на передачу прав собственности на недвижимость

2%

### Услуги нотариуса

от €100

### Регистрация в Земельной книге страны

€ 80

### Услуги агентства

от 2% от стоимости недвижимости

– Организация должна проработать более шести месяцев и иметь оборот не менее €60 000.

После этого можно подавать документы на разрешение на работу и ВНЖ Словении одновременно. С сентября 2015 года дожидаться разрешения на работу нет необходимости (ответ приходит в течение 30 дней, госпошлина составляет €105).

ВНЖ выдается на один год и в первый раз продлевается на аналогичный срок, а в последующие – на два года. Чтобы без проблем

продлевать статус, компании необходимо продолжать выполнять одно из трех упомянутых выше условий.

В последние годы было зафиксировано немало случаев, когда открытие компании в Словении становилось лишь поводом для переезда в Евросоюз. Можно сказать, теперь эта лазейка если не перекрыта вовсе, то превращена в узенькую щелочку. Впрочем, и нынешние правила для серьезных людей кажутся вполне выполнимыми.



Покупка недвижимости иностранцами не из ЕС возможна только на юридическое лицо

Длительное падение цен в 2015 году сменилось ростом

Растет число инвестиционных покупок



## Таиланд включился в борьбу за иностранных инвесторов

**Миллионы туристов, говорящих по-русски, сделали свое дело. Страна улыбок – больше не экзотика. Покупатели недвижимости подтягиваются. Квартиры в Паттайе, виллы на Пхукете, бунгало в Хуахине – каждому свое. По количеству запросов Таиланд минимум вдвое превосходит любую другую страну Юго-Восточной Азии.**

**В** Таиланде все спокойно. Кто-нибудь помнит, что в 2014 году здесь произошел военный переворот? А ведь даже комендантский час объявляли... Наверняка нет. Потому что заметного влияния на уклад жизни он не оказал. Туристы ездили и ездят, застройщики строили и строят, а цены идут вверх.

Центробанк Таиланда с 2008 года отмечает прирост стоимости квадратного метра на 1-5% в год. Новые апартаменты на курортах могут прибавить и 10%. Ставятся рекорды – €7 тыс. за «квадрат» в суперэлитном здании Бангкока. Но в целом недвижимость остается бюджетной – 70% сделок проходит с объектами стоимостью до €80 тыс.

Весьма качественное жилье (бассейном инфинити в Таиланде никого не удивит) на курортах продается за €2,5-3 тыс. за кв. м. В четыре раза меньше, чем, например, в Сингапуре. Приличные квартиры в комплексах попроще, построенных 5-10 лет назад, можно найти и за €1 тыс. за кв. м.

Безоблачное настоящее тайских застройщиков омрачает, пожалуй, только конкуренция. В последние годы строили очень много, местами рынок перенасыщен. За покупателя приходится бороться. Хотите рассрочку – пожалуйста, скидку при единовременной оплате – договоримся, включить в стоимость квартиры мебель и технику – все для вас.

Застройщики стараются привлечь не только покупателей-курортников, но и инвесторов. Вот что они делают: возводят ком-



**Светлана Касаткина**  
управляющий партнер  
компании Exotic Property

– В последнее время покупатели из России и СНГ спрашивают или что-то самое недорогое, или недвижимость класса люкс. Объекты среднего класса стали менее актуальными. Растет число инвестиционных сделок. Особым спросом пользуются апартаменты с гарантированным доходом 7-8% годовых на 10-15 лет. А также проекты под управлением международных отельных сетей (Best Western Premier, Sheraton, Centara, Movenpick и т. д.). Застройщики становятся более гибкими и предлагают клиентам рассрочки на 3-5 лет под 5-7% годовых. При этом недвижимость можно использовать в личных целях или для сдачи в аренду – после выплаты 50% от стоимости.

## Что почем в Таиланде

Студия или однокомнатная квартира  
в новых комплексах в Паттайе

€40-100 тыс.

Небольшие апартаменты, около 40 кв. м,  
в новых комплексах на Пхукете

€60-150 тыс.

Квартира с 2-3 спальнями, от 70 кв. м,  
в современном ЖК

€80-250 тыс. – Паттайа

€150-400 тыс. – Пхукет

Бунгало и таунхаусы от 100 кв. м  
в курортной зоне Пхукета

€80-150 тыс. – эконом-класс

€150-500 тыс. – бизнес-класс

Элитная новая вилла от 250 кв. м  
в пешей доступности от пляжа

от €500 тыс.

плекс и сразу же создают управляющую компанию, которая будет сдавать квартиры туристам. Или нанимают для этой цели отельную сеть. Собственники подключаются к арендной программе, получают гарантированный доход и сами могут отдыхать в апартаментах месяц в году.

Иностранцев на тайском рынке немало. Все больше китайцев и выходцев из других стран Азии. Покупают европейцы, граждане США и Канады. В 2015-м доля россиян и украинцев снизилась – из-за падения рубля. Впрочем, тайские застройщики утверждают, что именно русскоговорящие клиенты остаются самыми щедрыми, когда речь заходит о покупке элитных vill.

Что выбрать в Таиланде? Обычно иностранцы останавливаются на курортах – Паттайе, Пхукете, Самуи. Отдыхают сами и сдают квартиры в аренду туристам. Есть интерес и к Бангкоку, особенно центральным районам. Сюда часто перебираются экспаты, да и инвесторы любят столицу.

**В** Таиланде продолжают действовать ограничения для зарубежных покупателей недвижимости. Государство разрешает застройщикам продать иностранцам 49% жилой площади в комплексе в полную собственность (freehold). Оставшиеся 51% надо продавать тайцам или иностранцам на правах долгосрочной аренды (leasehold). При сделках с виллами сам дом оформляется в собственность, а земельный участок – в аренду на 90 лет. Отменять эти ограничения пока не планируют.

Зато в конце 2015-го власти Таиланда объявили о грядущем снижении налогов на сделки. Регистрационный сбор при покупке объектов стоимостью до €74 тыс. обещают уменьшить с 1-2% до 0,01%. На момент сдачи издания в печать окончательное решение еще не принято. Так что следите за новостями!

Дополнительные расходы при покупке недвижимости – менее 5% от цены объекта. Содержать жилье также

сравнительно недорого. В Таиланде, в отличие от большинства стран Европы, владельцы апартаментов не облагаются ежегодным налогом на недвижимость. Собственники вилл платят земельный налог, но он настолько мал, что собирается раз в несколько лет.

При сдаче жилья в аренду собственник получает доход, который облагается налогом в 15%. Это налог на доход, а не на недвижимость. Если владелец квартиры участвует в арендной программе, управляющая компания автоматически становится его налоговым агентом и платит сбор за клиента.

Собственника ждут расходы на обслуживание территории (уборка, чистка бассейна, уход за садом и т. п.). Их размер зависит от площади квартиры и дополнительных услуг в комплексе. Обычно – €1-2 за кв. м недвижимости в месяц.

Также владелец оплачивает «коммуналку». В среднем за апартаменты с одной



## Светлана Касаткина

партнер компании Exotic Property

– Задача риэлтора – не просто помочь покупателю выбрать лучший объект, но и сопровождать его далее. Он будет общаться с продавцом от вашего имени и поможет сэкономить средства еще на этапе переговоров. Может принять недвижимость по окончании строительства, избавив вас от незапланированной поездки. Может меблировать объект по вкусу владельца и взять его в управление, чтобы собственник получал доход от аренды. Причем для покупателя услуги риэлтора бесплатны.



## Налоги и сборы в Таиланде

### Налог на регистрацию недвижимости

2% – при покупке freehold  
1,1% – при покупке leasehold

### Услуги юриста

до €2,5 тыс.

### Амортизационный сбор (при покупке новостроек)

до €12 за кв. м

### Гербовый сбор (при покупке вторички)

0,5% – если объект был в собственности более 5 лет

### Предпринимательский налог (при покупке вторички)

3,3% – если объект был собственности менее 5 лет

### Комиссия риэлтора

0% (гонорар платит продавец)

спальной в месяц набегает €70-120. Деньги можно внести в офисе управляющего, можно оставить какую-то сумму у них, каждый месяц из нее будут вычитать платежи и представлять отчет по почте. Во многих арендных программах затраты на содержание комплекса и коммунальные услуги управляющий берет на себя.

Таиланд уверенно держится в двадцатке самых популярных стран у покупателей недвижимости, говорящих по-русски.

Ежемесячно местными виллами и квартирами интересуется около 5 тыс. человек. Достаточный спрос, чтобы тайские застройщики обратили на нас внимание. Многие девелоперы сотрудничают с риэлторами, которые предлагают их проекты на нашем рынке, обеспечивают комфортный поиск объекта и общение с продавцом. Услуги агентов для покупателей обычно бесплатны – после успешной сделки с ними рассчитаются застройщики.



Недвижимость дорожает на пару процентов в год

Ограничения для иностранцев не отменяют, но и налоги повышать не собираются

Застройщики создают проекты с прицелом на иностранцев



## Недвижимость в Таиланде

- ✎ **Престижный** курорт мирового класса
- ✎ **Рост** стоимости недвижимости **5-10%** в год
- ✎ На этапе строительства **цена ниже** на **20-30%**
- ✎ Рассрочки **до 5 лет** под 5-8% годовых
- ✎ **Отсутствие налогов** на недвижимость
- ✎ Арендные программы с гарантированным доходом **7-8% годовых**

Свяжитесь с нами:

**+7 (499) 638-60-86, +66 (89) 973-37-51**

**info@exoticproperty.ru**

**www.exoticproperty.ru**



## АПАРТАМЕНТЫ с гарантированным доходом от аренды 8% годовых на 10 лет

Спальни	1-2
Ванные	1-2
Общая площадь	22,4 - 81,6 кв. м
Бассейн	общий, 160 кв. м
Пляж	Лаян, 2 км

от \$51 145\*

## УЮТНЫЕ ВИЛЛЫ СО СТИЛЬНЫМ ДИЗАЙНОМ

Спальни	2-3
Ванные	2-3
Жилая площадь	118 - 221 кв. м
Площадь участка	144 - 330 кв. м
Бассейн	частный, 16 кв. м
Пляж	Най Харн, 10 км

от \$168 600\*\*



## ВИЛЛЫ НА ПЛЯЖЕ Най Харн, третьем по красоте в Азии

Спальни	2-3
Ванные	3-4
Жилая площадь	100 - 214 кв. м
Площадь участка	168 - 611 кв. м
Бассейн	частный, 32 кв. м
Пляж	Най Харн, 1 км

от \$311 430\*\*\*

## ВИЛЛЫ НА ХОЛМЕ с панорамным видом на океан

Спальни	2-4
Ванные	3-5
Жилая площадь	300 - 700 кв. м
Площадь участка	300 - 800 кв. м
Бассейн	частный, 48 кв. м
Пляж	Найтон, 600 м

от \$828 600\*\*\*\*





# Пляжи, ВНЖ и немного политики

**Теплое море, низкие цены – на недвижимость и не только, множество соотечественников. Такая картина, как удачный рекламный ход, не может не привлекать. И все было бы хорошо, но...**

**Д**о 24 ноября 2015 года эта статья выглядела бы совершенно по-другому. Но сбитый СУ-24 изменил многое в отношениях России и Турции и, несомненно, сказался на внимании потенциальных покупателей жилья к турецким квадратным метрам.

Турция долгое время была самым популярным курортным направлением у россиян. Многие туристы, удовлетворившись изобильными шведскими столами в пятизвездочных отелях, перекинули свое внимание на местные квартиры.

Турецкие застройщики, чутко уловив спрос (причем не только со стороны россиян), начали активно осваивать приморские территории, застраивая современными комплексами районы Аланьи и других курортов.

Интерес есть и сейчас – иностранцы в 2015 году купили в стране на 20% больше объектов, чем годом ранее. И это при том, что цены-то уже не те, что раньше! Жилье в Турции в последние годы дорожало очень сильно, а в рублях и гривнах тем более.

С 2011-го рост ежегодно составлял около 10%, а в 2013-м он достиг аж 13%. Но все равно средняя цена квадратного метра в 2014 году дошла лишь до €1 тыс., что для страны с теплым морем не так уж и много.

Интересные предложения есть и по ценам ниже средних. Например, в пригородах Аланьи – Махмутлар, Авсаллар, Конаклы, Оба – стоят сотни домов, построенных в начале 2000-х годов. Качественная вторичка, в которой нет разве что совсем роскош-

ных деталей. Сегодня на побережье Турции принято строить жилые комплексы с бассейнами и спортивными залами, а тогда достаточно было возвести обычный городской дом. Зато квадратный метр в нем вам обойдется не в €1 тыс., а в €400-600.

Кризис в странах – республиках бывшего СССР привел лишь к относительно небольшому спаду интереса со стороны их граждан.

Например, летом 2015 года россияне по числу купленных объектов заняли четвертое место среди иностранных покупателей, уступив только гражданам Ирака, Саудовской Аравии и Кувейта. Для граждан Казахстана и Азербайджана рынок Турции вообще главный. Да и украинцы активно тянутся к более теплomu Средиземному морю.

До 90% всех сделок с участием русскоязычных покупателей проходило на побережье – в основном в Анталии и Алании. Но бизнес-связи с Турцией крепили, деловые люди заинтересовались Стамбулом, и один из величайших городов мира перетянул на себя внимание покупателей. Здесь появились целые кварталы, рассчитанные на иностранцев.

Вместе с вниманием пришел значительный рост цен на аренду. В некоторых местах Стамбула, например, в кварталах, прилегающих к университету, за год (сентябрь 2015-го к сентябрю 2014-го) они выросли – не поверите – почти в два раза!

Новости, приходящие из Турции в начале 2016 года, не слишком поддерживают интерес покупателей. С другой стороны, местные курорты по соотношению цены и качества по-прежнему очень конкурентны. А политическое похолодание, слава богу, не вечно...

## Что почем в Турции

Квартира на побережье  
в пригородах Аланы,  
вторичный рынок

от €400/кв. м

---

Новостройка в Аланье, комплекс  
среднего класса, до 500 м от моря

от €700/кв. м – в пригородах

от €1 тыс./кв. м – в городе

---

Квартира в элитном ЖК с большой  
огороженной территорией,  
развитой инфраструктурой,  
управляющей компанией.  
Регионы – Анталья, Аланья.  
Новое строительство, до 3 лет

от €1,5 тыс./кв. м

от €2 тыс./кв. м

на первой линии

---

Таунхаус 150 кв. м в организованном  
поселке, 2-3 км от моря.

Регионы – Фетхие, Кушадасы.

Новое строительство, до 3 лет

от €70 тыс.

---

Вилла 200-300 кв. м с участком  
и бассейном в пригородах Анталии

от €150 тыс.

---

Студия или небольшие апартаменты  
в новом комплексе Стамбула,  
европейская часть города

от €1 тыс./кв. м



Судя по законам, которые в последние годы принимали турецкие власти, страна очень заинтересована в зарубежных покупателях недвижимости. В 2012-м был отменен так называемый принцип взаимности, по которому иностранцам разрешали приобретать только то, что их государства, в свою очередь, позволяли гражданам Турции на своей территории.

Из-за того закона датчане, например, ранее могли стать собственниками лишь одной квартиры или виллы. Уроженцы Германии и Украины должны были запрашивать разрешение в Военном ведомстве Измира. А граждане Казахстана и Азербайджана, которые Турцией всегда интересовались, не могли купить недвижимость на частное лицо.

После отмены принципа взаимности свободный доступ ко всем видам недвижимости получили граждане 129 государств, жители еще 52 стран – с некоторыми ограничениями или получением дополнительных разрешений. Для россиян и украинцев закрытыми остались территории на Черноморском побережье Турции. Но запрет, прямо скажем, несерьезный. И без него местная недвижимость не была нам нужна: все хотели на Средиземное море.

На этом Турция не остановилась. За последние пять лет были облегчены процедуры проведения сделки, сокращено время на выписку ТАПУ

(свидетельства о собственности на недвижимость), снижены финансовые издержки для участников сделки, упрощено визовое и иммиграционное законодательство. А в конце 2015 года власти и вовсе объявили, что намерены выдавать гражданство покупателям недвижимости. Пока это только слова, но направление мысли понятно.

Поэтому сомнения, которые начали появляться у потенциальных покупателей после политических конфликтов между Россией и Турцией, – что покупку запретят, а недвижимость отберут – необоснованны. Никаких законодательных инициатив, даже просто разговоров местных политиков, которые позволяли бы предположить, что ситуация будет развиваться в этом направлении, не было. Более 111 тыс. (!) объектов недвижимости уже принадлежит иностранцам. И любое ограничение прав зарубежных собственников создаст прецедент, который в Турции никому не нужен.

Все бонусы для покупателей продолжают действовать. А главный из них – вид на жительство для владельцев недвижимости любой (!) стоимости. Чтобы получить ВНЖ, надо собрать небольшой пакет документов и доказать, что у вас имеются средства для проживания – около €500 на человека в месяц.

Дополнительные расходы при покупке дома или квартиры в Турции невелики (см. таблицу). Самый крупный

## Налоги и сборы в Турции

<b>Налог на покупку недвижимости</b>
4% от кадастровой стоимости
<b>Услуги нотариуса</b>
около 1% от суммы сделки
<b>Сбор при получении ТАПУ</b>
до €300
<b>Услуги переводчика</b>
€100-200
<b>Сборы за подключение коммуникаций на нового собственника</b>
до €300

сбор, за который отвечает покупатель, – налог на покупку недвижимости. Он составляет 4% от кадастровой стоимости (а она обычно ниже рыночной). Гонорар риэлтору (5-6%) и гербовый сбор (0,5%) обычно платит продавец.

Турция остается страной не только бюджетного отдыха, но и в общем-то недорогой жизни. Содержать просторную квартиру в комплексе с бассейном, тренажерным залом, детской площадкой и сауной – а это норма для современного жилья на побережье – можно

за €1-2 тыс. в год. Половина указанных средств уйдет на поддержку вышеописанных благ цивилизации – чем разнообразнее инфраструктура в доме, тем больше платят жильцы. Теперь вы знаете, на чем легко можно сэкономить. Вторую половину потратите на коммунальные услуги. Если не будете жить в Турции круглый год, итоговая сумма значительно сократится. И совсем чуть-чуть уйдет на ежегодный налог на недвижимость – обычно менее €100 в год.



Цены на недвижимость в Турции растут на 8-10% в год. Лидирует Стамбул

Интерес граждан России снизился, Казахстана и Азербайджана – вырос

Покупка квартиры любой стоимости дает право на ВНЖ



# Элегантность и шик по сходной цене

**Редкая страна, недвижимость которой остается привлекательной и перспективной даже на фоне стабильного снижения цен.**

**И в этом нет ничего удивительного – такова Франция.**

**Н**у дела: оказывается, рынок недвижимости самой романтической страны мира уже три года стагнирует. Иностранцы не так активны, как прежде, цены уже не бьют рекорды. Так почему же мы не трубим о кризисе? Все просто: французские квадратные метры остаются желанным объектом для инвестиций.

В чем секрет? В деталях! Недвижимость и правда дешевеет, но очень скромно, не превышая 3% в год. В 2015-м снижение составило символические 1,2%. При этом жилье даже в разгар кризиса не стало бюджетным приобретением. Франция – это бренд, стиль, шарм, за которые всегда приходится платить. Дорого. Найти предложение до €100 тыс. – большая удача. Конечно, если речь идет не об объекте в каком-нибудь маленьком провинциальном городке. Хотя и такие обретают своих покупателей. Особенных, которые ищут не средство для сохранения и увеличения капитала, а свой кусочек Франции. И не беда, что этот кусочек потом будет сложно или почти невозможно продать...

А вот в Париже, на Лазурном берегу и на горнолыжных курортах недвижимость была, есть и будет соблазнительной для покупателей. Она высоко ценится в прямом и переносном смысле. Сюда инвестируют самые богатые и влиятельные люди планеты, потому что это не только выгодное вложение, но и несколько дополнительных пунктов к статусу собственника.

Париж – вообще особенная история. Местную недвижимость можно с успехом сдавать в аренду круглый год, что позволит не только

окупать ее содержание, но и неплохо зарабатывать. Попытка государства контролировать максимальный уровень арендных ставок пока не увенчалась особым успехом. Несмотря на вступление в силу в августе 2015 года соответствующего закона, собственники не сильно обращают на него внимание и продолжают сдавать даже крошечные апартаменты за внушительные деньги.

Но почему же мы говорим, что спрос со стороны иностранцев упал? Правительством страны на протяжении нескольких лет осознанно «осложняет жизнь» инвесторам, повышая налоги на недвижимость и вводя дополнительные ограничения для владельцев нескольких домов и объектов под аренду. Например, в октябре 2015-го в 98 коммунах страны налог на недвижимость для владельцев двух и более домов повысили сразу на 20%. Казна страны пополняется, зато зарубежные инвесторы задумываются...

Учтем негативное влияние миграционного кризиса.

Но все равно французский рынок демонстрирует завидную стабильность. Ведь главным игроком здесь является местный покупатель. Доля сделок с иностранцами даже в лучшие годы редко превышала 2%, а в 2015-м составила 1%. То есть покупают редко, но метко.

И будем оптимистами. Да, мечтать о том, что недвижимость во Франции станет доступной, поводов нет. Но есть надежда на то, что французские власти сменят гнев на милость и смягчат налоговое законодательство. Ведь нашумевший налог на богатство, из-за которого страну покинул сам Жерар Депардьё, все-таки отменили.

## Что почем во Франции

Студия 24 кв. м в центре бальнеологического курорта Люшон (Юг-Пиренеи)	от €60 тыс.
Двухкомнатная квартира на Лазурном берегу, в загородной резиденции, у моря и пляжей	от €180 тыс.
Трехкомнатная квартира в Ницце	от €210 тыс.
Квартира площадью около 100 кв. м в центре Канна	€400-800 тыс.
Просторная квартира в центре Парижа с видами на Сену и крыши города	около €5 млн
Шато в Нормандии, национальный парк Арморика, 300 кв. м, 20 км от океана	от €350 тыс.
Видовая вилла 200 кв. м на горнолыжном курорте Шамони	около €1,5 млн
Вилла с шестью спальнями в Сен-Тропе, участок, вид на горы, сад	около €5 млн

**З**а исключением введения все новых налогов, Франция никак не препятствует иностранным покупателям недвижимости. Приобретать жилые и коммерческие объекты в стране может гражданин любого государства, причем как на физическое, так и на юридическое лицо. Конечно, цены во Франции кусаются, но торг здесь уместен, хоть и небольшой. Агент, представляющий интересы покупателя, в процессе переговоров может сбить стоимость объекта на 4-5%. А вот дополнительных денег на оплату его услуг не потребуется. Во Франции комиссия уже включена в стоимость дома или квартиры. После завершения сделки нотариус перечисляет агенту заработанное вознаграждение.

У инвестора в стране редко возникают дополнительные поводы для беспокойства. По французским законам, после подписания предварительного договора (compromis) покупатель оказывается даже в более выгодном положении, чем продавец. У покупателя есть семь дней, в течение которых он может передумать и письменно отказаться от сделки без объяснения причин. И финансово никак не страдает. Залог, который обычно составляет 10% от стоимости объекта, возвращается в полном объеме. А у продавца права неожиданно

передумать нет. Иначе ему придется заплатить неустойку в размере тех же 10%.

Если вы хотите сэкономить и лишний раз не ездить во Францию, то стать владельцем недвижимости в стране можно и удаленно. При заключении *compromis* оставьте у нотариуса доверенность на имя риэлтора или нотариального клерка, и можете лично не присутствовать на заключении сделки. Операцию проведут по доверенности. Хотя стороны чаще всего предпочитают приехать на подписание договора, ведь ключи от новой недвижимости передадут именно у нотариуса.

Интересно, что перед подписанием документов покупатель должен перечислить полную стоимость квартиры, а также от 3% до 8% от цены недвижимости (в зависимости от ее типа) на дополнительные расходы. Нотариус сам рассчитывает необходимую для покрытия всех налогов и сборов сумму. Часто он перестраховывается и запрашивает на несколько сотен евро больше. Но это не повод для беспокойства: после завершения сделки нотариальная контора представляет полный отчет о расходах и возвращает оставшиеся деньги.

Нотариус будет вашим главным помощником. Он позаботится не только



## Налоги и сборы во Франции

### Налог на покупку (включая гонорар нотариуса и сборы за регистрацию собственности)

8% от стоимости объекта (вторичная недвижимость)  
3-4% (новая недвижимость – до 5 лет)

### НДС при покупке вторичного жилья отсутствует

### НДС при покупке нового жилья 19,6%

### Услуги лицензированного переводчика около €700

о том, чтобы с юридической точки зрения сделка прошла идеально, но и заранее проверит недвижимость на разного рода обременения: кредиты, неоплаченные налоги и даже долги по коммунальным платежам. К последнему нужно относиться крайне внимательно, ведь во Франции счета на разные виды услуг могут приходиться не раз месяц, а, например, раз в квартал. Бывший владелец может просто не успеть их получить, и расходы лягут на вас. А у риэлтора надо поинтересоваться стоимостью

содержания: какими будут коммунальные услуги, плата за содержание комплекса, налоги. Во Франции сложная система налогообложения, пусть поможет рассчитать, чтобы не возникло неприятных сюрпризов. И еще, в отличие от многих других стран, во Франции страхование недвижимости не добровольное, а обязательное. Это нужно будет сделать в тот же день, когда вы подписали документы о покупке. Стоимость годового полиса зависит от площади объекта, его расположения и множества других параметров.



Цены на недвижимость во Франции незначительно снижаются

За последние десять лет число иностранных покупателей сократилось в три раза

Французские Альпы остаются самым популярным регионом для покупки горнолыжной недвижимости



# Легкий ВНЖ: бонус дому твоему

**Здесь теплое море, близкая нам культура, нет визового и языкового барьеров. И самое главное – теперь каждый может, купив недвижимость на любую сумму, получить вид на жительство. Чего еще желать?**

**В** 2006-2008 годах рынок недвижимости Черногории был на подъеме. Ежегодный рост цен на квадратные метры достигал 20%. Но, как и многие другие ее соседи, эта страна на Адриатике не избежала последствий мирового финансового кризиса. С 2009 года стоимость домов и квартир поползла вниз. Спад цен на недвижимость у побережья страны достиг за это время 30%.

В 2014-2015 годах геополитика и спад рубля ослабили интерес россиян к адриатическим квадратным метрам. Риэлторы отмечали рост числа объявлений о продаже. Но в конце 2015 года начала действовать программа «Золотая виза», которая подтолкнула покупателей. И вот – продолжается массовое строительство, краны снуют по свободным участкам береговой линии. Шутка ли, получить ВНЖ можно при покупке недвижимости любого вида и на любую сумму!

Иностранцы, выбирая жилье в Черногории, ограничиваются несколькими курортными городами. Будва, Бар, Херцег-Нови, Котор... Столица страны, Подгорица, не пользуется спросом.

Около 60% клиентов ищут квартиры, 30% – дома и 10% – земельные участки, чтобы строить самим. Возведение жилья многим кажется более выгодным...

И еще Черногория остается излюбленным направлением для покупателей со средним бюджетом. Почти 53% выбирают предложения в ценовом диапазоне €50-150 тыс.

Больше всего сделок и самые дорогие квартиры у моря в Будве и окрестностях – Бечичи, Рафаиловичи, Ивановичи. Сейчас «квадрат» в рядовых домах, 600-700 метров от моря, стоит €1500-1600.



## **Алексей Смирнов**

**директор компании  
Adriatik Stroinvest**

– Несмотря на всеобщий кризис и спад покупательской активности в Черногории до 50% за последние полтора года, с начала 2016 года мы ожидаем значительный приток будущих собственников.

Это произойдет по нескольким причинам. Во-первых, для россиян практически закрыты Египет и Турция, а они составляли более чем значительную конкуренцию. Во-вторых, цены на черногорскую недвижимость в 2015 году упали, и внушительно – на 25-30%.

Недвижимость обрела реальную, не завишенную, рыночную стоимость:

квартиры с полной отделкой, а зачастую с полной мебелировкой, вблизи моря в новостройках можно купить за €1100-1300 за кв. м, вторичку – дешевле на 10-20%.

И наконец, свою роль сыграет закон о получении ВНЖ на основании владения объектом недвижимости.

Другие страны предложить этого не могут.

Элитные проекты на первой линии продаются за €2500-2800 за кв. м, а пять лет назад – за €3500. Отдельные комплексы экстра-класса, которые в лучшие годы выставались за €11 000, сейчас идут по €6000 за кв. м.

Ищете дешевую недвижимость в Черногории? Смотрите на Барскую Ривьеру. Стоимость земли здесь всегда была ниже, а участков под застройку больше, чем в других регионах на побережье. А ведь земля составляет от 50% себестоимости жилья.

В 2007-2008 годах, когда новостроек было мало, стоимость жилья в окрестностях Бара доходила до €2000 за «квадрат», сегодня и за €1000 можно найти приличную квартиру. Средняя цена – €1250 за кв. м.

## **Что почем в Черногории**

**Студия на курорте Игало, вторичный рынок, 300 – 800 метров до моря**

**от €40 тыс.**

---

**Квартира с одной спальней в 5-10 мин. ходьбы до моря**

**от €55 тыс.** – в Будве

**от €40 тыс.** – в Баре

---

**Новые апартаменты с 2-3 спальнями, от 70 кв.м, на побережье**

**от €120 тыс.**

---

**Дом на Барской ривьере в пешей доступности от моря, вторичный рынок**

**от €80 тыс.**

---

**Земельный участок под строительство коттеджа, 1-3 км от моря, площадь – 3-4 сотки**

**от €30 тыс.**

---

**Апартаменты в новом ЖК в центре Будвы**

**от €1,7 тыс./кв. м**

---

**Новостройка в Сутоморе, до 100 м от пляжа**

**от €1300/кв. м** – без вида на море

**от €1500/кв. м** – с видом на море

---

**Вилла на первой линии моря**

**от €500 тыс.**



**Ч**ерногория остается одним из самых интересных направлений для покупателей из России и Украины. По статистике Prian.ru, она уже давно входит в топ-10 популярных стран. Вот почему найти агентство недвижимости, предлагающее жилье в Будве или Баре, вы, вероятно, сможете рядом с вашим домом.

Иностранцы могут приобретать недвижимость в Черногории без значительных ограничений – как на физическое, так и на юридическое лицо. Исключение – ряд земель и объектов. Так, вы не можете стать собственником сельскохозяйственной земли, лесов, участков земли в национальных парках, памятников культуры, недвижимости на расстоянии менее километра от государственной границы, на островах, а также объектов стратегического значения.

С 3 ноября 2015 года при покупке недвижимости в Черногории любого вида и стоимости иностранец может получить ВНЖ.

Вид на жительство оформляется на один год. Затем его можно продлить еще на год или на оставшийся срок действия загранпаспорта.

Чтобы подать запрос на оформление вида на жительство, необходимо представить свидетельство о праве собственности на недвижимость, местную медицинскую страховку минимум на 40 дней и подтверждение из банка о наличии на счету €3 650. Депозит с необходимой суммой может заменить гарантия какого-либо лица о покрытии расходов иностранца.

Расчеты по сделке, как правило, производятся в безналичной форме. Переводить деньги вы можете как с российского счета, так и со счета в черногорском банке. Его открытие займет десять минут, потребуется только загранпаспорт.

Как только объект выбран, покупатель подписывает предварительный договор (predugovor), где отмечаются его обязанности и описывается приобретаемая недвижимость, ее цена



### Алексей Смирнов

директор компании Adriatik Stroinvest

– Финансовые затраты по процедуре покупки незначительны по сравнению со многими другими странами. Так, обязательный однократный налог на покупку составляет всего 3%, на остальных направлениях он многократно выше (8-15%). Важное напоминание: по закону клиент сам декларирует покупку и платит налог по указанной ставке в течение 15 дней, не дожидаясь выхода уполномоченных оценщиков. При этом зачастую налоговая служба в своем решении не увеличивает оценочную стоимость, и при таком способе ставка однократного сбора остается постоянной, согласно данному договору купли-продажи.

## Налоги и сборы в Черногории

<b>Налог на покупку</b>
3% от стоимости объекта по договору
<b>Услуги нотариуса</b>
€180-500
<b>Услуги риэлтора</b>
2-4% от стоимости объекта
<b>Услуги переводчика (обязательны)</b>
€40-50

и условия оплаты. В этот момент нужно заплатить резервационный взнос («капара» – залог) в размере 10% от стоимости дома или квартиры.

Подписание и предварительного, и окончательного договора (glavni ugovor) происходит только на территории Черногории в присутствии обеих сторон или их представителей по доверенности. После того как покупатель внес указанную в договоре сумму, подаются документы на изменение

информации о собственнике в кадастре. Только после этого он получает абсолютные права на приобретенный объект недвижимости.

При переходе прав собственности на недвижимость покупатель выплачивает налог в размере 3% от стоимости объекта по договору. Стоимость услуг адвоката, занимающегося подготовкой договора купли-продажи, составляет от €100 до €500 за сделку, хотя некоторые компании готовы предоставить такие услуги бесплатно.



Россияне – главные иностранные инвесторы на местном рынке недвижимости

С 2015 года при покупке недвижимости на любую сумму можно оформить ВНЖ

Условия на рынке диктуют покупатели





# Жилой комплекс



**СУТОМОРЕ** – курортное место между городами Петровац и Бар, известное своими замечательными песчаными пляжами протяженностью более 2 км. В непосредственной близости от пляжей открыто более 50 кафе и ресторанов, а основная часть курорта в летнее время – пешеходная зона. Участок площадью 1755 кв. м расположен в 85 м от большого песчано-галечного пляжа и находится в собственности застройщика. Завершен этап грубого строительства пятиэтажного жилого дома на 50 квартир:

- 1-й этаж – без вида на море, 10 квартир площадью от 31 до 41 кв. м, **стоимость 1300 евро\* за кв. м;**
- 2-й этаж – без вида на море, 10 квартир площадью от 31 до 41 кв. м, **стоимость 1400 евро\*\* за кв. м;**
- 3-5-й этаж – с частичным или полным видом на море, на каждом этаже 9 квартир площадью 31-40 кв. м, по одной – 76 кв. м (2 сп. комн.), **стоимость 1500-1650 евро\*\*\* за кв. м.**

**Рассрочка платежей! Покупатель при покупке не платит 3% налог.**

Планировкой предусмотрена возможность объединения двух квартир в одну большей площади. Управляющая компания. В настоящее время здание построено, производится монтаж оконных блоков, внутренние и внешние отделочные работы. Окончание строительства под ключ – 01.06.16.



# «Южное море»



Подробности и наличие квартир по ссылке  
<http://montereal.ru/catalog/4030.phtml>

Инвесторы проекта:


**SOGDIAR Ltd. & Real Estate & Building Company ADRIATIK STROINVEST**

Tel./fax: +382-30-302600,  
+7 (495) 565-30-89,  
+382-67-339919, +382-67-345979

www.montereal.ru  
E-mail: astroinvest@t-com.me,  
info@montereal.ru



что эквивалентно \*109,4 тыс. руб., \*\*117,88 тыс. руб., \*\*\*126,3 – 138,9 тыс. руб. по курсу евро ЦБ РФ на 25.02.2016



# Кредитный допинг: когда банки на твоей стороне

**Здесь нет моря, о котором мечтают все жители средней полосы. Здесь не дарят ВНЖ каждому владельцу квартиры. Не обещают налоговый рай. И все же мы ее любим и доказываем любовь деньгами – Чехия одна из самых популярных стран у наших покупателей недвижимости.**

**Р**ынок недвижимости Чехии падал недолго и упал неглубоко. С 2008 по 2010 год цены снизились на 15-20%, замедлились темпы строительства и покупательский спрос. Дальше – несколько лет стагнации. В 2014-м намечился рост – цены прибавили около 3% в среднем по стране.

В 2015 году темпы восстановления ускорились. Застройщики радовались рекордному числу сделок с новостройками – количество продаж превзошло уровень докризисного 2007-го. Во многих проектах к моменту ввода здания в эксплуатацию свободными оставались менее 20% квартир.

Активно шли продажи и на вторичке. В результате за год недвижимость в Праге подорожала на 5-10%. В провинции прирост вдвое скромнее, в некоторых регионах, особенно на севере страны, по-прежнему стагнация.

Стабильность держится на трех китах. Первый – рост экономики. По итогам третьего квартала 2015-го ВВП Чехии увеличился на 4,5% в годовом исчислении, развивается бизнес, повышаются зарплаты, уменьшается и без того низкая безработица. Все это стимулирует внутренний спрос.

Второй – недостаток предложений. За годы бума рынок не успели завалить новым жильем. Цикл девелопмента в Чехии составляет четыре-пять лет: проекты, которые продаются в 2016 году, планировались сразу после завершения активной фазы кризиса. Тогда застройщики явно не рассчитывали на столь щедрый спрос, нехватка чувствуется уже сейчас, а через год-другой может усилиться.



## Ростислав Петченко директор компании Gartal

— Мы нацелены на Прагу, здесь проходит большинство сделок. Рынок столицы отлично себя чувствует. Рост цен на недвижимость достигает 10% в год, в некоторых новостройках до стадии котлована продаются 85% квартир. Активны и зарубежные покупатели. Конечно, до кризиса заявок было больше, но конверсия по ним была ниже. Сейчас приходят хорошо подготовленные люди, которые знают, чего хотят. Средний чек стал пониже – €90-100 тыс. Возможно, это связано с позиционированием Gartal как компании, которая продает недвижимость среднего класса по низким ценам. У коллег, которые работают только с элитным сектором, наверняка другая структура спроса.

Третий и, как считают многие аналитики, главный фактор – доступная ипотека. Последние годы банки Чехии радуют покупателей удивительно низкими ставками: от 1,6% годовых для местных жителей, от 2,79% – для иностранцев. При этом на займы не скупятся: в 2015 году поставлен новый рекорд по объемам кредитования. Вас попросят вложить 40% от цены объекта, оставшиеся средства предоставит банк, не требуя даже визы и подтвержденных доходов в Чехии.

География покупок иностранцев не изменилась. С грандиозным отрывом лидирует Прага, где проходит 90% сделок. Растет спрос на Центральную Чехию, города в 50 км от столицы – Кладно, Мельник, Нимбург, их выбирают люди с бюджетом до €50 тыс. Есть интерес к бальнеологическим курортам – Карловы Вары (дорого и престижно), Марианские Лазни (дешевле), Теплице (еще дешевле).

Проходят сделки и на севере страны, в промышленных городах Хомутов, Мост, Литвинов – здесь покупателей привлекают феноменально низкие цены, старенькую «двушку» можно взять за пару тройку тысяч евро. Доступно, но рискованно – районы это депрессивные, жить тут невесело, а продать жилье будет крайне сложно.

## Что почем в Чехии

Старые панельные дома  
в спальных районах Праги

€1,5-2,0 тыс./кв. м

Новостройки в спальных районах Праги

€1,7-3,0 тыс./кв. м

Квартиры в историческом центре Праги

€3,0-4,5 тыс./кв. м  
за объект, который требует ремонта  
€4-7 тыс./кв. м  
за реновированные квартиры

Частный дом площадью 150-200 кв. м  
с коммуникациями и участком

от €200 тыс.  
в ближайших пригородах Праги  
от €50 тыс. – в Центральной Чехии

Квартира в Карловых Варах

€1,0-1,5 тыс./кв. м  
дома в 15 минутах ходьбы от центра  
€1,5-4,0 тыс./кв. м  
дома в центре



**Ч**ехия востребована и любима российскими покупателями недвижимости. По статистике Prian.ru, последние пять лет она стабильно держится в топ-10 популярных стран. Местный рынок этот спрос не может не заметить. В центре Праги, например, каждая пятая сделка проходит с участием иностранцев, которые приезжают из СНГ. Поэтому найти помощника будет несложно. Многие чешские агентства и застройщики имеют если не представительства в РФ, то хотя бы русскоговорящих сотрудников.

Законодательство Чехии не препятствует иностранным покупателям, но и не поощряет их сверх меры. Последнее существенное ограничение на проведение сделок отменили в 2009 году – до этого времени оформлять недвижимость разрешали только на юридическое лицо, сегодня вы можете выбирать.

А вот программу предоставления видов на жительство для владельцев

квартир и домов пока не ввели. И не планируют. Экономика на подъеме, рынок недвижимости в тонусе – словом, стимулов торговать резиденциями у властей нет. Шенгенскую визу на 90 дней в полугодие вам без проблем дадут, а для ВНЖ придется искать другие основания. Обычно иностранцы поступают в вузы (они в Чехии до сих пор бесплатные), устраиваются на работу или открывают бизнес – все это дает право на ВНЖ. Кстати, более 50% выданных Чехией ID-карточек достается гражданам России и Украины.

И все-таки для претендентов на ВНЖ наличие недвижимости будет большим плюсом. Ведь на собеседовании чиновник обязательно спросит, где вы будете жить, если ваше прошение удовлетворят. А вы ему в ответ предъявите оригинал выписки из кадастра.

Стандартная сделка с квартирой в Чехии занимает одну-две недели



## Ростислав Петченко

директор компании Gartal

– Купленную квартиру вы можете отдать в управление. Например, у нашей компании в обслуживании около 200 объектов от частных собственников, в том числе иностранцев. Средняя доходность аренды квартиры в Праге – 4-7% годовых. Для инвестиций лучше покупать маленькие по площади квартиры – ставки будут выше, или, если средства позволяют, – крупные объекты, допустим, доходные дома. При оптимизации расходов по ним можно достичь рентабельности даже 12%. Услуги управляющего стандартно стоят 10% от дохода, при этом мы берем на себя все заботы – от поиска арендаторов до оплаты «коммуналки» и налогов.



## Налоги и сборы в Чехии

**Налог на переход права собственности**  
4% (платит продавец, но покупатель выступает гарантом)

**Услуги риэлтора**  
на вторичном рынке – 3-5% от стоимости объекта  
на первичном рынке – 0%

**Мелкие платежи**  
(открытие счета в банке, государственная пошлина за изменение записей  
в кадастре, нотариальный перевод документов)  
до €500

(пять-шесть – с ипотекой), еще около месяца уходит на государственную регистрацию. Из документов у покупателя-иностранца потребуют только загранпаспорт.

Сделки разрешено проводить удаленно. Для этого надо оформить нотариальную доверенность на вашего представителя, он ее переведет на чешский и поставит печати. Впрочем, зачем? Перелет в Прагу недолгий и недорогой. Ради такого дела, как покупка собственного жилья, можно и съездить.

Расходы на покупку (см. таблицу) и содержание недвижимости в Чехии

средние. На бумаге все владельцы жилья должны ежегодно платить сбор, который высчитывается по сложным коэффициентам с учетом местоположения, метража, года постройки и еще десятка факторов. На практике за 50-метровую «двушку» в Праге набегает не более €30 в год.

Еще надо вносить коммунальные платежи и взносы в резервационный фонд – на это уйдет €100-150 в месяц.

Эти расходы легко окупить, сдавая жилье в аренду. Правда, в этом случае появляется еще один налог – на доходы. Для физических лиц – 15%, для юридических – 19%.



Банки выдают кредиты по рекордно низким ставкам. В том числе иностранцам

Рынок на подъеме. Рост цен в некоторых районах Праги достигает 10% в год

Россияне входят в тройку активных зарубежных покупателей

# Новостройки в Праге



## 1. Marina Island

Архитектурный проект широкого размаха в престижном месте на берегу Влтавы характеризуется высоким стандартом исполнения и находится всего в 8 минутах от центра Праги. Комплекс предлагает услуги, которые сделают жизнь жильцов проще и приятнее: круглосуточный ресепшн, подземный паркинг, фитнес, автомойка, частный сад и др.

**Цена от €117 тыс. \* за квартиру**



## 2. Zelené město

Комплекс предлагает выгодное жилье на границе Праги 3 и Праги 9 – с развитой социальной и транспортной инфраструктурой, обилием зеленых насаждений и фруктовыми садами. Проект учитывает пожелания современной семьи, которая отдает предпочтение проживанию в непосредственной близости к центру города и – одновременно – в тихом и зеленом районе мегаполиса, в гармонии с природой.

**Цена от €117 тыс. \* за квартиру**



### 3. Letňanské zahrady

«Летнянские сады» возводятся в 5 минутах от станции метро Letňany и крупного торгово-развлекательного центра со всей необходимой общественной инфраструктурой. В районе имеется детский сад, начальная и средняя школа, гимназия, отделение почты, поликлиника, а также лесопарк с дорожками для пешеходов и велосипедистов, для катания на роликах и лыжах.

**Цена от €60 тыс.\* за квартиру**



### 4. Park Nikolajka

Комплекс является уникальным проектом в центре Праги, которому тяжело найти альтернативу на рынке нового жилья. Уютный проект, состоящий из двух квартирных домов виллового типа, расположен в окружении зеленых насаждений неподалеку от Малой Страны. Свежестроенные квартиры с уникальными элементами дизайна уже готовы к заселению.

**Цена от €151 тыс.\*\* за квартиру**

**GARTAL**

**www.gartal.ru; info@gartal.ru. Адрес: Tyršova 1832/7, Praha 2  
Тел. +7 (495) 989-68-05; +420 222-240-768**





# Безопасная гавань: тайны швейцарского двора

**Средняя стоимость недвижимости здесь превышает полмиллиона евро, и даже за такие деньги вам позволят приобрести не все и не везде. А еще есть квоты для иностранцев... Несмотря на трудности, желающих получить в собственность кусочек Швейцарии меньше не становится. В чем секрет?**

**Д**есять лет в начале века в Швейцарии дорожало все – и значительно. С 2000 по 2011 год квартиры в стране выросли в цене почти на 50%, дома – на 31%, а рост арендных ставок за этот период составил 30%. Стимулом к повышению стали, во-первых, рекордно низкие ставки по ипотеке, во-вторых, нехватка предложений и, в-третьих, поток иммигрантов из менее обеспеченных европейских стран – Франции, Италии, Германии. Да-да, по сравнению со Швейцарией они «менее обеспеченные».

Приезжих не смущают даже скромные квоты на приобретение недвижимости в стране. В течение года иностранцы могут купить лишь 1500 объектов по всей Швейцарии – в каких-то кантонах «номерков» больше, в каких-то их нет вовсе.

Власти страны пытаются стабилизировать рынок. Например, они ужесточили условия выдачи ипотечных кредитов. Как результат, уже весной 2014-го годовой рост цен на недвижимость в Швейцарии замедлился до 1,5%.

По мнению аналитиков банка UBS, в 2016 году ожидается даже небольшое снижение стоимости местного жилья – впервые за 17 лет. Однако не стоит рассчитывать на головокружительные скидки. Подешевеет, и то не слишком сильно, лишь та недвижимость, которая ранее была переоценена. В первую очередь, возможен спад в секторе элитных шале, но никак не рядовых квартир, которые остаются крайне востребованными.

## Что почем в Швейцарии

Двухкомнатные апартаменты в шале  
недалеко от горнолыжного курорта  
в Альпах

от €300 тыс.

Трехкомнатные апартаменты в шале  
в Альпах

от €500 тыс.

Трехкомнатные апартаменты  
на Женевском озере

от €750 тыс.

Четырехкомнатные апартаменты  
на озере Лугано

от €750 тыс.

Шале с видом на Альпы  
рядом с горнолыжным курортом

от €600 тыс.

Дом с собственным садом недалеко  
от озера Лугано

от €750 тыс.

Видовая вилла на Женевском озере

от €1,5 млн

Элитное поместье на курорте  
Санкт-Мориц

от €10 млн

Мини-отель в провинции, 7-10 номеров

от €2 млн



## Ирина Чернова Бургер

генеральный директор  
компании ImmoKonnex GmbH

– В Швейцарии уникальный рынок недвижимости. На фоне экономических и политических бурь, девальвации национальных валют к нам приходит покупатель, который ищет стабильность и проверенные инвестиционные решения. Мы сначала помогаем открыть счет в частном швейцарском банке (вопреки слухам, это возможно уже от суммы в €5 тыс.) и продуманно подыскать объект для вложения капитала. Хорошие варианты в жилом секторе – это квартиры для отдыха в востребованных районах, студии и апартаменты в резиденциях от застройщика. В коммерческом сегменте мы рекомендуем обратить внимание на складскую недвижимость. Новый тренд – склады, обслуживающие постоянно растущую клиентскую базу магазинов электронной коммерции вблизи центров городской агломерации.

Наших (да и не только наших) покупателей это страна привлекала всегда. Еще бы: надежная гавань. Надежная на фоне многих европейских государств, пострадавших от глобального финансового коллапса. И тем не менее Швейцария не самое популярное направление. Все-таки дорого. Все-таки не для всех.

По данным аналитического центра Prian.ru, в рейтинге востребованных стран для покупки недвижимости она занимает 19-е место. Но что интересно: даже в сложные времена, когда падает спрос на более раскрученные и массовые направления, интерес к Швейцарии не снижается. Свой клиент у нее есть. И как подсчитали аналитики Knight Frank, клиент этот щедрый: в среднем россияне тратят на элитную недвижимость в Альпах на 60% больше, чем европейцы.





**З**аконодательство Швейцарии сурово к нерезидентам. В стране действует закон «Лекс Коллер», который запрещает иностранцам, не имеющим вида на жительство, приобретать местную недвижимость.

В каждом кантоне есть свои правила в отношении нерезидентов и установлены свои квоты; вариантов ограничений великое множество – вплоть до полного запрета на покупку. «Заманивают» иностранцев в основном в небольшие города и курортные зоны. На права приобретения недвижимости влияет наличие ВНЖ Швейцарии и его категория.

Вид на жительство в стране получить сложно. Существует несколько путей. Самый реальный – открытие собственной компании – потребует больших вложений (более 100 тыс. франков). А после получения ВНЖ бизнесом придется заниматься: развивать его, платить налоги и зарплату себе и сотрудникам.

Другой вариант – купить готовый бизнес или найти работодателя в Швейцарии, который вас трудоустроит. И наконец, владельцы солидного капитала могут стать полноправными жителями страны на основании «налогового соглашения». Но в этом случае речь идет о расходах в несколько миллионов швейцарских франков.

А еще с 2012 года в Швейцарии действует так называемый Закон Вебера, который

ограничивает строительство «вторых» домов по всей стране. Количество таких объектов (построенных для временного проживания людьми, у которых уже есть основное жилье) должно составлять не более 20% от общего количества жилищного фонда. Закон драматически повлиял на местный рынок курортной недвижимости. Резко сократилось предложение, а цены на шале скакнули вверх.

Строгие законы отпугивают не всех. Кого-то даже привлекают. Ведь ограничения на продажу и строительство новой недвижимости превращают швейцарские метры в редкий актив, которому очень сложно упасть в цене. Поэтому состоятельные иностранцы всегда будут интересоваться местной недвижимостью. С сервисом проблем не будет.

В любом швейцарском агентстве найдется специалист, говорящий по-английски, немало компаний специализируются на русскоязычных клиентах.

По плате комиссии при покупке недвижимости в Швейцарии царит разнობой. На вторичном рынке ее чаще, но не всегда, платит собственник. Иногда комиссию вынужден брать на себя покупатель – при сделках с новостройками, коммерческими объектами... Размер вознаграждения также различается в зависимости от региона. Самый высокий – в Тичино (до 5%), а самый низкий – в немецкоязычных кантонах (до 3%).



## **Ирина Чернова Бургер** директор компании ImmoKonnex GmbH

– Доступ к жилью для иностранцев в Швейцарии закрыт. Лишь в некоторых кантонах для нерезидентов пока еще есть возможность приобрести второй дом для отдыха. В немецкоязычной Швейцарии это кантоны Берн, Люцерн, Нидвальден, Обвальден, Аппенцель, Швиц, Ури, Санкт-Галлен, Граубюнден, Шаффхаузен. В итальянской Швейцарии это Тичино. В романдской части страны покупка возможна в кантонах Во, Вале, Фрибур, Невшатель и Юра. Но даже в упомянутых кантонах сделку можно совершить далеко не в каждой коммуне.

Еще один осложняющий покупку пункт – квоты на приобретение жилья иностранцем. Случается, что все предыдущие условия выполнены, а квоты закончились. Надо ждать еще минимум год. Кроме того, и другие условия могут меняться. Все эти ограничения требуют от покупателя особой решимости и прагматизма.

Процесс выглядит так: покупатель «окончательно» определяется с объектом, и только после этого посылаются запросы в коммунальные и кантональные службы с просьбой проверить возможности приобретения недвижимости данным лицом.

### ***Налоги и сборы в Швейцарии***

#### **Налог на передачу земельной собственности**

0-4% в зависимости от кантона

#### **Нотариальные расходы**

в среднем 1% от суммы сделки

#### **Регистрация права собственности в земельном реестре**

примерно 0,5% от стоимости недвижимости



Главные иностранные покупатели – европейцы. Также активны россияне и китайцы

Средняя стоимость жилья в Швейцарии превышает €600 тыс.

В стране установлены жесткие квоты на приобретение недвижимости иностранцами



# Недвижимость в Швейцарии



**Кантон Нидвальден** Новые апартаменты в частной резиденции на Люцернском озере. Паркинг, закрытые стоянки для яхт, инфраструктура. Трехкомнатные апартаменты от 119 до 153 кв. м, зимний сад, балкон. **Стоимость – от CHF 1,26 млн до 1,32 млн.\*** Комиссия.



## Кантон Тичино

Стильная вилла на Лаго Маджоре. Участок 1700 кв. м, жилая площадь 350 кв. м. Сад, большой наружный бассейн, панорамный вид. **Стоимость: CHF 2,6 млн.\*\*** Возможна ипотека.



**Кантон Фрибур** Инвестиционный объект. Многофункциональное здание. Все помещения в долгосрочной аренде. Производственные помещения – 4500 кв. м. Складские помещения – 1700 кв. м. Подземный паркинг на 36 мест, наружный паркинг на 60 мест. **Стоимость – CHF 8,9 млн.\*\*\*** Комиссия.



ImmoKonnex GmbH – RUS 2 SWISS Immobilien  
Тел.: +41 33 335 33 55 (Швейцария), +7 910 431 33 55 (Россия)  
E-mail: info@immokonnex.ch,  
www.immokonnex.ch, www.rus2swiss-immobilien.ch

что эквивалентно \*96,77 – 101,38 млн руб., \*\*199,68 млн руб., \*\*\*683,52 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 25.02.2016



**Кантон Вале** Эксклюзивное альпийское шале в Бюрхен на участке 990 кв. м. Полезная площадь здания 517 кв. м, жилая площадь 255 кв. м. 7 парковочных мест. Панорамный вид. Геотермальное отопление.  
**Стоимость – CHF 2,3 млн.\***

### **Кантон Граубюнден**

Горнолыжный курорт Седрун. Апартаменты и студии гостиничного комплекса Оберальп. Площадь студий: от 49 до 54 кв. м, **стоимость: от CHF 344 250 до 481 951\*\*.**

Площадь двух- и трехкомнатных апартаментов от 93 до 251 кв. м, **стоимость от CHF 742 500 до 1 700 000\*\*\*.**

Ипотека, рассрочка платежа, управление. Без ограничений проживания.



**Кантон Во** Элитное шале на горнолыжном курорте Лезен. Участок 911 кв. м, общая площадь здания 256 кв. м, жилая площадь 213 кв. м. Высокий строительный стандарт.  
**Стоимость – CHF 1,9 млн.\*\*\*\***

**Александр Елизаров**

Тел. в России +7 921 965 06 64 Тел. в Германии +49 176 349 531 52

Skype: direktor0612

E-mail: alexander-elizarov@inbox.ru

www.alexander-elizarov.ru

**Александр Елизаров, эксперт по зарубежной недвижимости. Профессионально консультирую по вопросам, связанным с поиском, подбором, приобретением любой недвижимости в Европе, как для отдыха, так и высокодоходной. Помогаю с получением ВНЖ в Европе. Представитель ряда европейских компаний в России и Санкт-Петербурге. Провожу бесплатные семинары.**



**Александр Елизаров**

эксперт по зарубежной недвижимости

**– Зачем нужен консультант по недвижимости?**

– Найти объект можно самостоятельно – есть порталы, сайты сотни разных агентств. Моя задача – помочь человеку сориентироваться, понять, что действительно ему надо. Показать, что есть на рынке сейчас, что в принципе бывает и как это работает. Эти услуги для покупателей бесплатны.

Со мной удобно работать – я аккумулирую предложения сразу нескольких агентств, беру объекты из самых разных баз. В том числе с аукционов (а все самое интересное надо забирать до аукциона), судебных процедур и т. д. Причем мои партнеры – годами проверенные компании, лучшие в своих сегментах. Я говорю на вашем языке, оперативно отвечаю на вопросы и готов подбирать варианты, учитывая все ваши пожелания. Будет нужно – сопровождаю клиента в поездке.

В отличие от застройщиков независимый консультант не привязан к объектам конкретной компании или даже региону. Например, я работаю с Германией, Испанией, Италией, Францией, Болгарией, Грецией и странами Балтии. Если увижу, что под ваши цели не подходит ни одна «моя» страна, порекомендую другие направления.

**– В вашей практике были случаи, когда вы отговаривали людей от сделки?**

– Моя задача – не уговорить или отговорить. Я решаю задачи, которые ставит клиент. Если выбранное им хорошо, надежно и удовлетворяет его целям – я помогаю это приобрести. Если нет – объясняю, почему, и нахожу другие варианты решения.



## My-property in Germany

Pariser Platz, 4a, 10117, Berlin, Am Brandenburger Tor  
Tel. +49 30 37 00 41 41, Mob. +49 176 20 45 69 67  
Fax +49 30 923 769 78

E-mail: [info@my-property.de](mailto:info@my-property.de)  
[www.my-property.de](http://www.my-property.de)

**Компания специализируется на инвестиционной недвижимости. В ее портфеле – доходные дома, отели, супермаркеты, офисные здания, торговые центры, проекты и участки под развитие. Мы консультируем, подбираем объект под сформированный запрос или помогаем определиться с выбором наиболее подходящего варианта для инвестиций. Мы сопровождаем клиента в течение всего процесса покупки и помогаем с послепродажным обслуживанием объекта.**



### Наталья Волканова

директор компании My-property in Germany

#### – Почему Германия?

– О, я могу отвечать на этот вопрос долго. Главная особенность Германии в том, что многим людям здесь хорошо жить. Все налажено и все устроено, жизненный процесс продуман до мелочей. Соответственно, человек не сталкивается с большим количеством мешающих в обычной жизни трудностей. В стране нетрудно найти работу, причем именно работу по душе. И, конечно, причина этого в том, что в Германии можно получить хорошее образование и впоследствии достойную профессию.

Наконец, Германия – отличное место для отдыха. Здесь множество роскошных замков, которые не так разрекламированы, как, например, английские. Можно поехать в горы, на оздоровительные курорты или просто по маленьким городам с замечательными образцами живописной старинной архитектуры.

#### – В последние месяцы многих смущает миграционный кризис. Особенно когда говорят о Германии, ведь беженцы стремятся именно сюда.

– Я не буду говорить, что проблемы вовсе не существует. Но не надо видеть в происходящем только негатив. Массовый приезд мигрантов заставил правительство вкладывать дополнительные деньги в экономику. Образовательные программы, производство продуктов питания, да даже недвижимость, спрос на которую вырос, – все эти сферы получили дополнительную поддержку в том числе и благодаря приезду беженцев.

Да, в новогоднюю ночь были эксцессы в Кельне и других городах Германии. Но подобные происшествия в дальнейшем не повторялись. Думаю, проблема была связана с резким наплывом людей. Никто не ожидал такого потока, соответственно, не все было подготовлено должным образом. Но со временем процессы стали налаживаться. Будем надеяться, что немцы все хорошо организуют, как они это обычно умеют делать.

**EXCLUSIVE**  
REAL ESTATE SINCE 1996

**Exclusive Heviz Real Estate**

H-8380 Hévíz, Jókai u. 16

Тел. + 36 702 999 040

Skype: balaton-dom

E-mail: balaton.dom@gmail.com

www.balaton-dom.ru

**Венгерское агентство недвижимости Exclusive Heviz Real Estate с 1996 года работает на курорте Хевиз и в окрестностях озера Балатон. Обширная база жилых и коммерческих объектов, полное сопровождение сделки на русском языке, подбор инвестиционных проектов, помощь в получении ВНЖ и обслуживании недвижимости.**



**Андрей Пашацкий**

представитель Exclusive Heviz Real Estate

**– Почему Венгрия?**

– Венгрия – это страна с мягким климатом и доброжелательными людьми. Это старая добрая Европа, где до сих пор христианские ценности объединяют венгерский народ, – именно так записано в конституции.

Венгрия находится в центре Европы. Возможность из Венгрии объехать Европу автомобиле ценят путешественники, а любители здорового образа жизни ценят обилие термальных вод, качественные и недорогие продукты питания, доступную медицину. Именно поэтому европейские пенсионеры облюбовали венгерские курорты для постоянного проживания. Европейцам из бывшего СССР здесь легко получить вид на жительство, а со временем – ПМЖ и гражданство. Стоит отметить новый тренд: молодые русскоговорящие покупатели теперь приобретают доходную недвижимость, а некоторые уже ведут свой бизнес в Венгрии.

**– А почему, на ваш взгляд, русским покупателям полюбился Хевиз?**

– Это уникальный круглогодичный курорт с единственным в Европе лечебным термальным озером, атмосферой для размеренного отдыха, а всего в 7 км от Хевиза – Балатон с его пляжами, развлечениями для молодежи. В радиусе трех-четырех часов езды от Хевиза – побережье Адриатического моря, склоны Альп, культурная жизнь столиц, таких как Вена, Будапешт и другие. С тех пор как многие стали жить в Хевизе постоянно, образовался круг общения интеллигентных русскоговорящих. А это важно. Следом адаптировалась инфраструктура. Не только сфера обслуживания, но и врачи, юристы, бытовые услуги теперь на русском, даже школа венгерского языка для русскоговорящих рядом с Хевизом появилась.



## L&B Immobilien EuRus GmbH

Friedrichstraße 81, 10117 Berlin  
Tel. +49 307 621 49 76  
Fax +49 307 621 49 73

E-mail: info@immobiliya.de  
www.immobiliya.de

**L&B Immobilien EuRus GmbH – одна из крупнейших компаний по продаже недвижимости иностранцам и местным жителям. На рынке с 2009 года. Главная цель нашей работы – освобождение зарубежных покупателей от любых хлопот, связанных с приобретением недвижимости. Мы предоставляем услуги полного сопровождения сделки, обслуживания недвижимости и сдачи в аренду после покупки. Также мы помогаем быстро и выгодно продать свою недвижимость в Германии. Офис компании расположен в центре Берлина и обслуживает клиентов на разных языках.**



### Любовь Баумгертнер

исполнительный директор L&B Immobilien

#### – Почему Германия?

– Иностранцы чаще всего рассматривают Германию как надежную страну для инвестиций. Местная недвижимость дорожает на 2-5% в год, а в крупных городах рост цен может достигать и 10%. Кроме того, здесь отлично развит сектор аренды, 40-50% жителей Германии снимают дома или квартиры. А значит, инвесторы могут рассчитывать на стабильный доход.

#### – Действительно, про перспективы заработка многие слышали. А какие еще возможности есть у иностранцев?

– Германия является центральным звеном Евросоюза. Это страна с самой сильной экономикой, а также комфортными условиями для жизни и работы. При этом цены на недвижимость ниже, чем в других европейских государствах.

В Германии довольно просто поступить в университет, причем на бесплатное обучение. Немецкий диплом открывает дорогу на местный рынок труда. Специалистам востребованных профессий также несложно найти работу или открыть собственный бизнес.

Удобное географическое расположение, богатое культурное наследие, шикарная архитектура и живописные ландшафты, начиная от Альп на юге и заканчивая реками, озерами и морями на севере страны, завершают картину для выбора идеального места для инвестиций.



**Herbert & Kohlmeyer Immobilien GmbH**

Lychener Str. 2 D-10437 Berlin

Тел. +49 30 780 870 80,

Факс +49 30 780 870 81

E-mail: office@herbert-kohlmeyer.de

www.herbert-kohlmeyer.de

**Агентство недвижимости Herbert & Kohlmeyer работает в Берлине больше 10 лет. Мы специализируемся на объектах в центре столицы – новостройках и исторических зданиях (Altbau), которые являются памятниками архитектуры. Подбираем инвестиционную недвижимость – доходные дома и коммерческие помещения. Оказываем полный спектр услуг. Наша команда говорит на пяти языках, в том числе русском.**



**Дмитрий Дижевский**

консультант Herbert & Kohlmeyer

**– Почему Германия?**

– Проведу аналогию с миром финансов. Вы можете купить акции шумевшего стартапа, который недавно выпустил новую игру. Есть вероятность, что через десять лет стоимость ценных бумаг компании вырастет на 100% или... бизнес вообще перестанет существовать. Риски большие. Или вы берете акции Microsoft, они у вас лежат, и вы ни о чем не беспокоитесь.

Так вот, Германия – это save investment. Здесь вы можете не бояться экономических потрясений, перепадов, волатильности. Вкладывая в Берлин, вы получаете уверенность в том, что ваши инвестиции не будут падать в цене, напротив, они принесут вам стабильный (подчеркиваю) доход.

**– Когда речь заходит о стабильности, то первым вспоминается Мюнхен, а не Берлин...**

– Берлин – это город с потенциалом Мюнхена. Цены на недвижимость здесь все еще намного ниже, но перспективы для роста отличные. Вспомните историю: Берлинская стена, объединение Германии, отток населения из столицы... Многие квартиры в центральных районах, особенно в бывшей советской части, пустовали или были захвачены сквоттерами, здания находились в плачевном состоянии.

Но это все в прошлом. Исторический центр реставрируется, возводятся новые проекты, население стремительно растет. Сейчас именно Берлин – самый яркий феномен немецкого рынка недвижимости.



## BiG Property (Best in Germany)

Главный офис: Германия г. Ульм 89073 Кроненгассе 5  
 Мюнхен: +49 89 416 17 82 77  
 Москва: +7 495 199 17 77

E-mail: [info@bigproperty.de](mailto:info@bigproperty.de)  
[www.bigproperty.de](http://www.bigproperty.de)

**BiG Property – немецкий инвестиционный холдинг, решающий комплекс профессиональных задач по инвестициям в доходную недвижимость Германии. Мы представляем интересы инвесторов в Германии и за ее пределами, участвуем в строительных проектах, осуществляем комплексное управление коммерческими объектами. Опираясь на многолетний опыт компании, мы находим для заказчиков оптимальное решение инвестиционных задач при минимальных затратах.**



### Вильгельм Хиберт

руководитель компании BiG Property, основатель и генеральный директор инвестиционно-строительной компании ST 77 Holding, член Экономического совета Баварии

#### – Почему Германия?

– На сегодня у Германии просто нет конкурентов в Европе. В Германии идеальные условия для инвестиций в недвижимость, как для сохранения капитала, так и для получения прибыли. Перечислю основные преимущества. Стабильность – экономических, политических и социальных показателей. Здесь надежная правовая система и высокий доход на душу населения, что важно для развития коммерческой недвижимости. Рынок децентрализован: для инвестиций интересны не только топ-города, но и небольшие населенные пункты. Здесь быстрые темпы и отменное качество строительства. При этом цены на недвижимость относительно низкие, многие регионы крайне недооценены.

Нерезиденты обладают равными правами с гражданами страны – могут беспрепятственно приобретать недвижимость и сдавать ее в аренду. Им доступно банковское финансирование, благодаря которому снижается порог входа на рынок и повышается рентабельность собственного капитала.

#### – Как выбрать объект для инвестиций? Назовите три главные характеристики.

– Для оценки инвестиционной привлекательности мы анализируем около 40 критериев. Самое главное – чтобы срок арендного договора был не менее 12 лет, в зоне обслуживания объекта проживало население с высокой покупательной способностью, а банк был готов кредитовать 70-80% стоимости недвижимости.





## Greece Invest

Москва: +7 495 651 61 75  
Санкт-Петербург: +7 812 309 05 45  
Киев: +380 443 934 240  
Греция: +302 310 486 405  
[www.greece-invest.ru](http://www.greece-invest.ru)  
[www.holidaygreece.ru](http://www.holidaygreece.ru)

С 2002 года компания Greece Invest успешно работает на греческом рынке и является одним из ведущих агентств, специализирующихся на продаже и аренде курортной недвижимости в Греции. Центральный офис компании находится в городе Салоники. Имеются представительства в Афинах и на острове Крит, а также широкая партнерская сеть в странах СНГ и Европы.



## Вадим Дольменидис

директор компании Greece Invest

### – Почему Греция?

– У нас одно из лучших морских побережий. Самая большая береговая линия в Европе – около 25 тыс. км. Благодаря этому пляжи не переполнены, как во Франции или Испании, а море теплое и чистое. Здесь чувствуешь себя комфортно и расслабленно. Это и привлекает людей. Мы же, по мере своих сил, помогаем им обзавестись своим собственным кусочком Греции.

Любой иностранец, который приезжает в страну и покупает местную недвижимость, уже через короткое время чувствует себя как дома. И это не рекламный слоган, а реальные впечатления конкретных людей. Особенно это касается покупателей из России, которых радушные греки принимают с особенной теплотой. У наших стран много общего в историческом и, конечно, в культурном плане. Поэтому, какие бы ни происходили политические трения, на отношении к россиянам это никак не сказывается.

### – А какие регионы Греции чаще выбирают покупатели из России?

– Один из самых популярных – Халкидики. Несмотря на то что мы занимаемся недвижимостью по всей Греции, я всегда выделяю этот регион. В практике компании не было ни одного случая, чтобы покупатели приехали на полуостров и не нашли варианта, который бы им полностью подошел. Халкидики очень разные. С одной стороны, развита туристическая инфраструктура. В сезон тут оживленно. В то же время здесь есть тихие живописные городки и поселки, куда редко ступает нога отдыхающего.


**PAFILIA PROPERTY DEVELOPERS LTD**

Москва, Краснопресненская наб., 12,  
подъезд 6, офис 1032  
Тел. +7 495 258 19 70

Компания Pafilia – крупнейший частный застройщик на Кипре, строит, продает и обслуживает свою недвижимость с 1977 года. Pafilia лидирует в программах по предоставлению ПМЖ и гражданства через инвестиции в недвижимость. Компания предлагает объекты высочайшего качества с исключительным уровнем сервиса. Благодаря богатому портфелю недвижимости и профессиональному подходу Pafilia является идеальным партнером по иммиграции и покупке недвижимости на Кипре.


**Сергей Филатов**

глава представительства PAFILIA PROPERTY DEVELOPERS

**– Почему Кипр?**

– Очарование Кипра понять легко – этот третий по величине остров в Средиземноморье с выгодным географическим положением меж трех континентов, мягким климатом, разнообразной природой, самыми чистыми пляжами в Европе, идеальной экологией и гостеприимным местным населением.

За последние несколько лет правительство внесло ряд поправок в законодательство, которые сделали Кипр одним из самых привлекательных мест для проживания и ведения бизнеса иностранцами – облегченные процедуры получения ПМЖ, снижение порога инвестиций для получения гражданства, снижение или полная отмена части налогов. Для россиян Кипр очень близок по духу, нам легко принять простые правила жизни на острове.

**– Самое большое русскоязычное сообщество – в Лимассоле. Почему, на ваш взгляд, покупателям полюбился именно этот город?**

– Молодые россияне традиционно выбирают шумный Лимассол. Здесь есть где активно провести время – поработать и повеселиться до утра. Русская община Лимассола самая многочисленная и постоянно пополняется. Здесь много хороших международных школ, в которых молодежь получает прекрасное образование и готовится к поступлению в британские вузы.

Старшее поколение тяготеет к культурной столице Кипра Пафосу или уединенному Полису, где живописность природы, исторические памятники, размеренный уклад жизни позволяют насладиться непреходящими ценностями.

## **IK RBO**

Рига, ул. Бривибас, 190-40  
Тел. +371 26 67 39 99  
E-mail: rbo@inbox.lv

**Латвийская компания IK RBO работает со всеми видами недвижимости – жилищным и коммерческим фондом. Предлагает объекты в Риге, Юрмале и других регионах Латвии. Юридическое сопровождение на всех этапах сделки, поддержка в получении кредита, консалтинг и управление недвижимостью, помощь в оформлении вида на жительство в Латвии.**



### **Раймонд Берзиньш**

консультант по недвижимости и ВНЖ в Латвии

#### **– Почему Латвия?**

– Уже традиционно со времен СССР Латвия считается хорошим местом для отдыха или проживания. Вы можете работать в Москве, а на выходных отдыхать в Риге или на побережье Балтийского моря. Здесь у вас не будет языкового барьера. Причем не только в сфере услуг, а буквально везде. Например, если решите переехать на постоянное проживание, сможете отдать детей в русскую школу или – в английскую, такие здесь тоже есть.

У нас спокойный ритм жизни, нет такой суеты, как в больших городах России, практически не бывает пробок на дорогах. А еще здесь дешево можно купить машину.

Местные жители дружелюбны и очень хорошо относятся к гостям из России. Не верьте информационной войне, которую любят разжигать по телевизору и в интернете. Достаточно один раз приехать в Ригу, чтобы понять, что вам здесь рады.

В Латвии хорошая экология и качественные продукты – за этим строго следят. А цены на услуги и различные товары ниже, чем в большинстве стран Европы. Стоимость квадратного метра умеренная.

#### **– Все знают Ригу и Юрмалу. А какие еще точки на карте Латвии интересны для покупателей?**

– Если вы хотите жить в городе и недалеко от столицы, рекомендую обратить внимание на Елгаву, Цесис и Огре. Приятные, небольшие города с развитой инфраструктурой, недвижимость стоит дешевле, чем в Риге, до которой всего около часа езды. Удобный общественный транспорт – многие люди живут именно там, но работать едут в Ригу. В Латвии много красивых мест – любители природы и тишины смогут недорого купить дом у реки или озера. Ценителям истории будут интересны старинные дома и усадьбы по всей территории Латвии, многие из которых отлично сохранились. Добро пожаловать!



## Компания RUSKI SVET

Dunajska cesta 106 1000 Ljubljana, Slovenija  
+386 0 590 34 550, +7 499 918 64 64,

Skype: skaispb, E-mail: info@ruskisvet.ru  
www.ruskisvet.ru

**RUSKI SVET предоставляет полный спектр услуг клиентам, желающим приобрести недвижимость и жить в Словении. Компания помогает налаживать сотрудничество и оказывает посреднические услуги представителям российского и словенского бизнеса.**



### Ольга Светец

генеральный директор RUSKI SVET

#### – Почему Словения?

– Это по-прежнему очень красивая и безопасная страна. На безопасности я бы остановилась отдельно, ведь это то, что сейчас реально волнует многих. Словении удалось даже избежать проблем с мигрантами. Страна не слишком привлекательна для них: у нас не дают каких-то денежных пособий и не предоставляют возможности для ничегонеделанья.

#### – Но из России и Украины многие едут сюда, рассчитывая открыть собственное дело. Это не утопичная идея?

– Приведу пример. В 2015 году мы с Priian.ru провели воркшоп, после него к нам обратился клиент из России. Он хотел продавать здесь детские конструкторы и заказал исследование соответствующего рынка. Оказалось, что в Словении такой продукции, кроме Lego, почти нет. Мы помогли в создании бренда и поиске торгового помещения под аренду, нашли продавцов. Магазин уже открыт, работает и приносит доход. Рассчитываем, что на самоокупаемость выйдем в течение года.

#### – По вашему опыту, какая часть граждан, переезжающих в Словению, здесь в итоге и остается?

– Да, эмиграция в Словению относительно простая и дешевая, многие этим пользовались, затем пытаясь иммигрировать в другие страны Европы. Но сейчас многое изменилось. Словенские власти готовы предоставлять ВНЖ в первую очередь инвесторам, тем, кто докажет желание связать свою жизнь именно с нашей страной. Соответственно, все процедуры проще пройти тем, кто покупает здесь недвижимость или вкладывает средства в словенскую компанию. А значит – клиенты остаются в Словении и не жалеют об этом.



**Exotic Property**

131/111 Moo 7, Wichitsongkram Rd., Kathu, Phuket,  
Thailand, 83120  
Тел. +7 499 638 60 86, +66 89 973 37 51

Skype: exotic-property  
E-mail: info@exoticproperty.ru

**Exotic Property – агентство недвижимости в Таиланде, на острове Пхукет. Уже 7 лет мы помогаем клиентам купить или арендовать недвижимость. Огромный опыт и много предложений – с радостью подберем и покажем вам лучшее.**



**Светлана Касаткина**

управляющий партнер компании Exotic Property

**– Почему Таиланд?**

– Это популярный курорт мирового класса с круглогодичным сезоном и отличными пляжами! А развитая инфраструктура и высокий уровень сервиса превращают его в идеальный не только для отдыха, но и для получения дохода от сдачи в аренду. Многие отмечают в качестве преимущества безвизовый въезд, это избавляет от лишних хлопот перед поездкой. И конечно люди умеют считать деньги. Весомые аргументы в пользу Таиланда – отсутствие налогов на недвижимость и низкая стоимость содержания жилья. К тому же перспективы хорошие – экономика страны быстро развивается, по этому показателю Таиланд второй в Юго-Восточной Азии после Индонезии. А значит, можно рассчитывать, что недвижимость продолжит дорожать. Предыдущие пару лет прирост составлял около 5% в год.

**– Какие курорты Таиланда вы считаете самыми перспективными?**

– Основные туристические направления: острова Пхукет и Самуи, а также Паттайя, Краби, Хуа Хин. На наш взгляд, самый устойчивый рынок недвижимости – на Пхукете. Именно здесь соблюдается баланс природы и инфраструктуры. Аэропорт с удобной развязкой, ведущие отельные сети, международные школы, госпитали, спа-центры, торгово-развлекательные комплексы – и все это на фоне изумительных пейзажей. Кроме того, застройщики Пхукета нацелены на иностранных инвесторов и учитывают их интересы при подготовке проектов. Например, предлагают апартаменты в кондо-отелях с гарантированным доходом от аренды 6-8% годовых.





## ADRIATIK STROINVEST

85000 Montenegro, Bar, M. Boskovicа H-7  
Тел./Факс. +382 30 302 600, +7 495 565 30 89  
Моб. +382 67 345 979, +382 67 339 919

E-mail: [astroinvest@t-com.me](mailto:astroinvest@t-com.me), [info@montereal.ru](mailto:info@montereal.ru)  
[www.montereal.ru](http://www.montereal.ru)

**ADRIATIK STROINVEST работает на рынке недвижимости 20 лет. У нас более 2700 актуальных объектов на побережье, горнолыжных курортах, живописных долинах Черногории. Проводим сделки с недвижимостью, составляем проекты и ведем строительство под ключ, оформляем документы для ВНЖ и бизнеса, предлагаем готовые инвестпроекты, консультируем по всем вопросам недвижимости в Черногории.**



### Алексей Смирнов

директор компании Adriatik Stroinvest

#### – Почему Черногория?

– Черногория – прежде всего славянская страна с православной религией и менталитетом, схожим с нашим. Все понимают русский язык, а сербский легок в изучении. Здесь нет террористических актов или агрессии. Здесь отличный средиземноморский климат и теплое Адриатическое море, продолжительность купального сезона составляет не менее полугода.

Здесь хорошо покупать недвижимость, поскольку процедура оформления проста и понятна, а лететь сюда недорого и недолго, менее трех часов. Ежегодные налоги на собственность невысоки, менее 1%, а стоимость содержания жилья низкая.

Кроме того, в Черногории есть отличные экологически чистые продукты местного происхождения, различные ГМО запрещены. А с 2015 года покупатели недвижимости имеют право на получение ВНЖ для себя и членов семьи. При этом минимальная сумма объекта в законе не прописана.

#### – Где чаще покупают иностранцы?

– Все побережье Черногории интересно и востребовано. Будва и прилегающие поселки – это центры тусовок. Здесь самая дорогая курортная недвижимость. Херцег-Нови и Боко-Которская бухта – памятники венецианской культуры под эгидой ЮНЕСКО. Барская Ривьера – наиболее развивающийся район с демократичными ценами и большими песчаными пляжами.

GARTAL

## Группа компаний GARTAL

Офис в Праге: Tyršova 1832/7, Praha 2  
Тел. +7 495 989 68 05, +420 222 240 768  
Моб. +420 727 839 396, +420 774 707 767

E-mail: info@gartal.ru; Skype: gartal\_sales, gartal.ru

**Компания GARTAL была образована в 2002 г. и оказывает услуги по продаже, аренде, управлению недвижимостью, оформлению ипотеки, проектированию, строительству и ремонту. Компания оказывает помощь в вопросах иммиграции и бизнеса в Чехии. В 2008 г. GARTAL получил сертификат ISO 9001:2001.**



### Ростислав Петченко

управляющий партнер группы компаний GARTAL

#### – Почему Чехия?

– Проще всего это объяснить людям, которые понимают, зачем они покупают недвижимость. Судя по рейтингу популярных направлений, для выходцев из России и СНГ главный мотивирующий фактор к совершению сделки – близость к морю. Среди стран, не имеющих теплых курортов, в топ-10 много лет подряд держатся только Германия и Чехия. Оба рынка похожи. Во-первых, стабильностью. Во-вторых, рентабельностью. В-третьих, внутренним спросом. Последний фактор очень важен: на морских курортах спрос со стороны местных жителей минимален, а в Чехии высок, значит, квартиры ликвидны, вы сможете их выгодно продать, если захотите.

#### – Германия более раскручена как страна для инвестиций...

– Зато у Чехии есть несколько весомых преимуществ. В Германии выйти на доходность от аренды в 7% годовых можно только в промышленных регионах, в Берлине и Мюнхене рентабельность вдвое ниже. А иностранцам не очень интересно вкладывать в какой-нибудь неизвестный городок Северной Вестфалии – закрыется предприятие, и что тогда будет с квартирой...

Прага в этом смысле надежнее. Это туристический город, значит, всегда будет спрос на краткосрочную аренду. В столице Чехии сосредоточены офисы международных компаний. А еще здесь бесплатные вузы, учиться в которых едут жители многих стран. И всем этим людям надо где-то жить.

В Чехии, в отличие от Германии, иностранцам легко дают ипотеку под 2,79% годовых. Благодаря кредиту инвестор может поднять рентабельность даже до 9% годовых. Но дело не только в доходах, не стоит сбрасывать со счетов давнюю привязанность россиян к Праге. Люди любят этот город и понимают его. Они часто приезжают в Прагу, даже если их квартира сдается, и чувствуют себя здесь своими. Для многих это важно при принятии решения об инвестициях.



## ImmoKonnex GmbH – RUS 2 SWISS Immobilien

Тел.: +41 33 335 33 55 (Швейцария),  
Тел.: +7 910 431 33 55 (Россия)

E-mail: [info@immokonnex.ch](mailto:info@immokonnex.ch)  
[www.immokonnex.ch](http://www.immokonnex.ch)  
[www.rus2swiss-immobilien.ch](http://www.rus2swiss-immobilien.ch)

ImmoKonnex GmbH ведет свою деятельность на рынке купли-продажи жилой и коммерческой недвижимости Швейцарии на основании регистрации в Торговом реестре. В 2007 году мы начали работу как индивидуальное предприятие, в 2010 году продолжили как общество с ограниченной ответственностью RUS 2 SWISS Immobilien. С 2016 года название было изменено на ImmoKonnex в связи с расширением географии клиентов и добавлением новых услуг. Наша главная цель – оказание качественного сервиса на основе профессионализма и глубокого знания местного рынка.



### Ирина Чернова Бургер

генеральный директор компании ImmoKonnex GmbH

#### – Почему Швейцария?

– Когда покупатель выбирает Швейцарию, он получает не только недвижимость. Он приобретает юрисдикцию, стиль жизни с такими качествами, как стабильность, надежность, четкая перспектива, ясное будущее.

Швейцария конкурентоспособна во всех сферах. Здесь практически нет инфляции. Страна инвестирует в здравоохранение больше всех остальных государств, медицинским обслуживанием обеспечены все группы населения, включая самых пожилых. Молодое поколение получает качественное образование в университетах и профессиональных центрах, к тому же почти бесплатно, по государственной дотации. Здесь крепкая экономика, где инновации сразу внедряются в промышленность. И все это благодаря действенной и близкой к жителям администрации, эффективности государственного аппарата и уникальной демократической модели.

#### – Где лучше покупать иностранцам?

– Самые интересные регионы, на наш взгляд, – это немецкоязычные кантоны Центральной Швейцарии: Берн, Обвальден, Люцерн и другие. Именно здесь в отдельных коммунах иностранцы еще могут приобрести недорогую, но качественную недвижимость, а также получить другие услуги по конкурентным ценам. Центральное положение позволяет при необходимости быстро добраться в другие регионы страны – Цюрих и Женеву, Лугано и Базель.

### Дорогие друзья!

Когда мы встречаемся на выставках, самая высокая награда для нас, самая большая радость и одновременно безусловная грусть – это просьба нашего читателя: «Дайте, пожалуйста, Гид». В тот момент, когда все книги уже розданы...

Впрочем, если вы читаете эти строки, значит, вам достался заветный экземпляр.

Теперь мы будем очень рады обратной связи – любой, позитивной или критической реакции на наш труд. Потому что она – реакция – свидетельство того, что мы делаем нужное дело. И можем делать его еще лучше.

Покупка недвижимости, тем более за границей – непростой, волнительный, но, в общем-то, прогнозируемый процесс. Естественно, если подойти к нему с холодной головой, большим желанием и важными знаниями. Так вот, мы – портал Prian.ru – как раз стараемся обеспечить необходимыми знаниями всех желающих.

#### Для этого

у нас на сайте есть огромная база объектов –  
на начало марта почти 200 000 предложений из 50 стран мира

в новостях и статьях мы ежедневно рассказываем о самых важных событиях на мировых рынках недвижимости; обо всем, что может повлиять на ваш выбор

на сайте представлены подробные описания процедур покупки и владения недвижимостью в разных странах

мы проводим онлайн-вебинары с ведущими экспертами рынка, на которых профессионалы могут ответить на ваши вопросы. Расписание семинаров смотрите здесь: <http://prian.ru/workshop/>

работают наши группы в социальных сетях. Там представлена самая пестрая информация на любой вкус. Выбирайте свою сеть и подключайтесь:



Facebook  
prianrussia



ВКонтакте  
prian



Одноклассники  
prian



Instagram  
prian\_property



Твиттер  
Prian\_ru

на выставках недвижимости мы проводим ток-шоу, участники которых – риэлторы, строители, аналитики, покупатели – делятся своими знаниями и опытом

мы снимаем фильмы и видеосюжеты о недвижимости разных стран. Все их можно увидеть на нашем канале в Youtube: **PrianTV**



Youtube  
PrianTV

А для профессионалов рынка мы предоставляем уникальные возможности по продвижению и развитию. Мы стали первыми – и готовы сделать первыми вас!

Друзья! В 2016 году мы отмечаем свое десятилетие. И этот Гид – один из подарков в юбилейный год. До встречи. Пишите, звоните, обращайтесь. Мы будем очень рады!

Ваш **PRIAN** RU





*Справочник  
покупателя зарубежной  
недвижимости*

2016  
Санкт-Петербург

**PRIAN ● RU**