

ГИД

2017

на жительство

Инвестиции
Недвижимость
Доход

Справочник
покупателя зарубежной
недвижимости

PRIAN  RU



Доход в Словении – с нами!
euro-realestate.ru



Тел. 8 (800) 775-91-97
vu@euro-realestate.ru





Содержание

8-17

Начнем с азов. Лишь соблюдая эти принципы, можно рассчитывать на финансовый успех в сфере недвижимости. О чем нельзя забывать и что нужно делать в первую очередь. Если какие-то мысли покажутся вам очевидными, ура! – вы еще на шаг ближе к успешной инвестиции.



- 8-9 **Пять простых советов начинающему инвестору**
- 10-11 **Пять наивных вопросов об инвестициях**
- 12-15 **Главные рейтинги 2016**
- 16-17 **Как оценивать недвижимость**

18-31

Получить доход от зарубежной недвижимости можно только юридически безупречно проведя сделку. Как банально! Это условие недостаточное, но необходимое. Что можно и чего нельзя гражданам РФ, покупающим недвижимость за границей? Обязательно познакомьтесь с бесценной памяткой от юристов и налоговиков. Подготовлено ведущей аудиторской компанией мира.



- 18-19 **Что важно знать о «большой четверке»**
- 20-27 **Владеем безопасно**
- 28-31 **Налоговые аспекты инвестирования**

32-35

Инвестиция во многих странах может стать шагом к получению вида на жительство или гражданства. Сравнить программы получения «золотых виз» в разных странах очень полезно. Заодно узнаете, какие обязательства возникнут перед потенциальным иммигрантом в России.



- 32-33 **«Золотые визы»**
- 34-35 **Получили ВНЖ... не забудьте уведомить МВД**

36-115

В каждой стране есть более и менее подходящие для инвестиций объекты. В одном государстве логично рассчитывать на доход с аренды приморской виллы, где-то для заработка нужно покупать большой магазин (с арендатором), ну а в ином месте приходится рассчитывать разве что на общий экономический рост. Расчетливый взгляд на популярнейшие у нас страны – в самом большом разделе нашего ГИДа



- 36-37 **А почему бы и не Албания?**
- 38-41 **Болгария**
- 42-45 **Великобритания**
- 46-49 **Германия**
- 50-53 **Греция**
- 54-57 **Испания**
- 58-59 **Как инвестировать в Барселону**
- 60-63 **Италия**
- 64-67 **Кипр**
- 68-69 **Получаем кипрское гражданство**
- 70-71 **Элитная недвижимость на Кипре**
- 72-75 **Латвия**
- 76-77 **Зачем инвестировать в Юрмалу**
- 78-81 **Словения**
- 82-83 **Коммерческая недвижимость Словении – что выбрать?**
- 84-87 **США**
- 88-91 **Таиланд**
- 92-93 **Инвестиции в апарт-отели с гарантированной доходностью**
- 94-97 **Турция**
- 98-101 **Франция**
- 102-105 **Хорватия**
- 106-109 **Черногория**
- 110-113 **Чехия**
- 114-115 **Три схемы финансирования**

116-143

Решив инвестировать в дома, магазины или квартиры, рано или поздно вы начнете общаться с риэлтором или продавцом. Даже не так: обратитесь к экспертам – вам наверняка понадобится кто-то, способный дать правильный совет. Тем более если он работает в стране, на которой вы уже остановили свой выбор. Реальные компании представляют свое мнение.



- 116-117 **ALER Travel (Албания)**
- 118-119 **IBG Property (Болгария)**
- 120-121 **Estate Barselona (Испания)**
- 122-123 **Grand Milano Studio (Италия)**
- 124-125 **BUY HOME (Кипр)**
- 126-127 **LNK Group (Латвия)**
- 128-129 **Future Real Estate (Словения)**
- 130-131 **Exotic Property (Таиланд)**
- 132-133 **Sinan Insaat (Турция)**
- 134-135 **Smart Invest Immobilien (Хорватия)**
- 136-137 **GARTAL (Чехия)**
- 138-139 **Demerego (Чехия)**
- 140-141 **Второй Дом**
- 142-143 **Grekomod Development (Греция)**

Дорогие читатели!

Вы держите в руках уже 6 (шестое!) издание «Гида на жительство». Мы выпускаем нашу книгу каждый год, выбирая для публикаций определенную тематику.

Нынешний Гид-2017 мы условно называем инвестиционным или – по цвету обложки – зеленым.



**Как и предыдущие,
этот Гид выпустила дружная команда
Priam.ru недвижимость за рубежом**

Антон БЕЛЯКОВ
Филипп БЕРЕЗИН
Елена БЕЛИСОВА
Юлия БЛИНОВА
Александр
ГРЫЗУНКИН
Ольга ЗВЕРЕВА
Кристина
ИНЮШОВА

Даниил КОТОВ
Заира КАСУЕВА
Александр КИРЕЕВ
Юлия КИРИЕНКО
Мария
КЛИКУШИНА
Ольга ПЕТЕГИРИЧ
Вячеслав
СМИРНОВ

Роман
СОКОЛОВ
София
ТЕТЕРКИНА
Анастасия
ФАЛЕЙ
Екатерина
ХОЛОДОВА
Екатерина
ШАТАЛОВА





**В подготовке
издания
нам помогли
компании:**

IIG Real Estate GmbH
Henley & Partners
«ВторойДом»
ALER Travel
IBG Property
Estate Barselona
Grand Milano Studio
BUY HOME
LNK Properties
Future Real Estate
Exotic Property
Sinan İnşaat
Smart Invest Immobilien
GARTAL
Demereo

Особая
благодарность
компания **KPMG**



и лично
Диане МЕНЬЧИК

ГИД 2017

на жительство

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

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

Дата выхода № 6 (06) – 06.03.2017

Отпечатано в типографии OU U-Print, Таллин, Эстония
Представительство в Санкт-Петербурге – т. +7 (812) 740-54-75

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»
Екатерина Сергеевна Холодова

Главный редактор Priian.ru
Филипп Березин

Редакция Priian.ru
Филипп Березин, Ольга Петегирич,
Анастасия Фалей, Екатерина Холодова

Ответственный выпускающий
Наталья Кельбуца

Корректура
Марина Крылова

Главный дизайнер Ольга Чичеринда

Дизайнер Юлия Блинова

Верстка
Ольга Бодрова, Сергей Большаков

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.

Гид на жительство 2017

О чем и для кого эта книга. Почему мы решили ее написать



Филипп Березин,

главный редактор Prian.ru
berezin@prian.ru

КАЖДЫЙ ГОД осенью редакция Prian.ru задает на портале вам, своим читателям, вопрос «С какой целью вы хотите приобрести недвижимость за границей?» В течение первых восьми лет нашей работы самым популярным – со значительным отрывом от остальных – был ответ «для отдыха».

Два года назад лидер сменился.

Вы уже догадались: самым популярным стал вариант «для сохранения средств» и его вариации. Его лидерство не абсолютно, но тенденция здесь важнее математической погрешности.

Все логично. Еще недавно нашей целью было «жить лучше». Рост зарплат озарил путь в светлое будущее. Мы все помним, как у нас начали появляться сотовые телефоны и заграничные автомобили. Не сразу, но буквально за пять лет они стали доступны не единицам, а десяткам тысяч.

Квартира на море, конечно, уже следующий этап для людей с запросами. Она – мечта высшего порядка, почти мем: #виллавицице, #квартиравпариже. Но открылись границы, начался выездной туризм. А вскоре выяснилось, что есть квартиры на море, которые в пять дешевле тушинской или купчинской...

Тогда мы поехали и стали покупать. Для себя.

Три года назад ключевой запрос сменился. Теперь нас волнует не «что купить за деньги», а просто – «где деньги». Они стали

единственным материальным дефицитом. Даже забавно: проблема и когда их нет, и когда они есть.

А недвижимость... Недвижимость сначала была одним из ответов на первый вопрос. А сейчас стала ответом на второй. Так мы познакомились со словом «инвестиции».

Что такое инвестиции? Википедия определяет их как «размещение капитала с целью получения прибыли». Словарь Ожегова добавляет важное слово «долгосрочное», не конкретизируя, впрочем, с какого срока начинается «долго». И ни один источник не определяет минимальный порог.

Поэтому нет ничего неправильного в том, что под инвестициями мы понимаем и многомиллионные вложения, и покупку, совершенную по принципу «на что хватило».

Об инвестициях вы спрашиваете нас часто. Но мы заметили, что ваши вопросы не слишком связаны с размером капитала: об одном и том же спрашивают и те, у кого-то есть два миллиона рублей, и те, у кого есть двести.

Но даже разбогатев (относительно), мы не стали финансово грамотнее. Зато сохранили подозрительность – вполне естественную, если вспомнить, как часто нас «кидали» дома. И получается, что, с одной стороны, заграничная недвижимость манит своими инвестиционными надеждами, а с другой, мы боимся отдавать накопленное, потому что очень мало знаем.

Об инвестициях в недвижимость написаны тома. Учебники. Труды. Разъясняющие теорию, вникающие в малейшие детали, отсылающие к опыту прошлого. Готовящие профессионалов, которые на поверку ошибаются так же часто, как и все. Просто они оперируют более солидными суммами. И часто не своими.

Задача нашего Гида скромнее. Мы не хотим никого учить. Мы лишь представляем основы. Рассказываем очевидное. Предупреждаем, объясняем, предлагаем.

И да, после прочтения Гида может выясниться, что далеко не всем нужно инвестировать в недвижимость. Возможно, вы окажетесь не готовы к этому. Но мы будем рады, если все сложится по-другому.

Цель этой книги – честно представить наш взгляд на инвестиционные перспективы. И помните: факты, в том числе приведенные в нашем справочнике, актуальны на момент публикации.

5 простых (но важных) **СОВЕТОВ** начинающему (и не только) **ИНВЕСТОРУ**

Инвестирование – это наука, хоть и не точная. При прочих равных лучший результат показывает тот, кто знает больше и глубже. Но если вы – начинающий инвестор, а недвижимость до настоящего времени рассматривали исключительно как место для жизни, стоит познакомиться с базовыми... даже не знаниями, а принципами. Их стоит помнить и опытным инвесторам.



1.

Недвижимость за границей, да и не только за границей, требует расходов. Если же случится что-то непредвиденное, траты могут возрасти – и значительно. Вы должны быть к ним готовы. Проще говоря, у вас должны быть средства (деньги), которые позволят решить непредвиденную ситуацию. А значит, **НЕ ВКЛАДЫВАЙТЕ В ОБЪЕКТ ПОСЛЕДНЕЕ.**



2.

Когда вы покупаете квартиру или дачу для себя, очень важно, чтобы она вам нравилась. Все понятно – вам жить в этих стенах. Но если вы покупаете, желая зарабатывать, **НРАВИТСЯ ОБЪЕКТ ВАМ ЛИЧНО ИЛИ НЕТ, АБСОЛЮТНО НЕВАЖНО.** Он должен нравиться рынку – арендатору, следующему покупателю, банку...



Любой объект, на котором вы хотите зарабатывать, требует заботы.

Им должен кто-то заниматься – вытирать пыль в скромной квартире или производить масштабный ремонт в торговом центре. Прежде чем вкладывать деньги, **ЗАДУМАЙТЕСЬ, КТО БУДЕТ СЛЕДИТЬ ЗА ВАШЕЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ.**

И на каких условиях!

Случаи, когда инвестор берет на себя еще и управление, крайне редки.



Всегда хочется совместить приятное с полезным. Но в инвестициях это неразумно. То есть не надо покупать квартиру на море и для того, чтобы отдыхать самим, и для сдачи в аренду. Вероятнее всего, это приведет к тому, что вы, с одной стороны, не заработаете столько, сколько могли бы, а с другой, не сможете насладиться своим домом в полной мере. **ЦЕЛЬ У ПОКУПКИ ДОЛЖНА БЫТЬ ОДНА – И ЯСНАЯ.**



Самое главное:

ИНВЕСТИЦИЯ – ЭТО РИСК. ВСЕГДА.

И если любая финансовая потеря для вас – трагедия, задумайтесь: вы действительно **ГОТОВЫ** вкладывать имеющийся капитал?

5 Почему? Сколько? Как?

наивных вопросов об инвестициях



Как можно зарабатывать на недвижимости?

Существует несколько способов. Мы выделим три основных. Первый – покупка и последующая перепродажа. Если купить объект в тот момент, когда его цена на минимуме, есть шанс, что он подорожает – и существенно. Каждый год средние цены растут в десятках стран, причем прирост может составлять и десять, и пятнадцать процентов. Правда, и падение цен не редкость.

Второй – строительство и последующая реализация объекта. Вариант, очевидно, не для новичков.

Третий, самый популярный способ – сдача собственности в аренду. Это может быть и квартира, и коммерческий объект. Различают активные и пассивные инвестиции; в первом случае собственник сам принимает участие в управлении недвижимостью, во втором – перекладывает эту работу на управляющую компанию, получая только деньги.



Какая сумма нужна для инвестиций в недвижимость?

И тут есть теория и практика. В теории прибыль может принести любой объект. А значит, назвать минимальную сумму трудно. Но на практике дешевая недвижимость не может считаться инвестиционно привлекательной и большинство инвестиций все-таки предполагают вложение сотен тысяч и миллионов евро.

Давайте прикинем! Даже если квартира за €5 тыс. вырастет в цене на 20% – о чудо! – или студия за €15 тыс. будет сдаваться в аренду полгода и больше, вы, инвестор, можете рассчитывать максимум на €1 тыс. дохода в год. А ведь есть еще налоги, затраты на содержание, покупку-продажу... С небольшими вложениями много не заработать.



Сколько можно заработать на недвижимости?

Диапазон возможных доходов велик: есть редкие примеры, когда инвестор получал даже 50% годовых. Но «гарантировать» такой доход невозможно: это огромный риск и огромная удача. Увы, история неудачных инвестиций также богата примерами.

Сегодня в Европе хорошим считается доход в 5-6% годовых. За таким охотятся как начинающие, так и профессиональные инвесторы. Вот данные Global Property Guide за 2016 год: доходность квартир площадью 90 кв. м в Берлине составила 3,54% годовых, 60-метровых во Франкфурте – 3,88% годовых, 60-метровых в Мюнхене – 3,48% годовых. А ведь немецкие города считаются местом для надежных инвестиций. Важно помнить, что доходность прямо пропорциональна риску.



Когда я начну получать доход?

Недвижимость считается инструментом для долгосрочных инвестиций, минимум на пять, а чаще на десять лет. Хотя бы потому, что процесс покупки и продажи занимает время и требует расходов. Значит, вы изначально потратите больше, чем стоит объект, и первое время будете лишь отбивать затраты. Зато – если инвестиция надежная – она будет приносить понемногу, но продолжительное время.



Почему собственники продают инвестиционно привлекательные объекты? Ведь они могут зарабатывать на них сами?

У собственника могут быть самые разные причины пойти на сделку. Самая понятная – жизненная ситуация. Допустим, частное лицо получает отличный объект в наследство, но не хочет вникать в дела и по личным причинам предпочитает получить деньги. Или нынешний собственник хочет отойти от дел и, не имея возможности (или желания) передать актив кому-либо, продает его.

Другой вариант: объект приносит собственнику прибыль, но недостаточную для решения его текущих финансовых задач – скажем, покрытия кредита. В этом случае хозяину, чтобы расплатиться с долгами, приходится продавать курицу, несущую золотые яйца.

Наконец, есть компании, деятельность которых заключается именно в продаже недвижимости – в том числе инвестиционной. Так, цель девелопера – построить, а затем продать объект, заработав свою маржу. Это то, что он умеет делать. А, скажем, инвестиционные фонды, вкладывая средства, заранее рассчитывают инвестиционный период. После его окончания активы распродаются, и фонду неважно, что в следующем году они принесут очевидную прибыль. Он переносит деньги в другой бизнес.

Раз уж мы заговорили об этом... Нынешнюю ситуацию мы определяем как рынок продавца – особенно в странах, считающихся лучшими для инвестиций. Хороших объектов меньше, чем готовы поглотить покупатели. И именно сейчас продавцы – чаще, чем раньше, – отказываются от продажи качественных объектов. Потому что не знают, куда затем вложить полученные деньги.

2016 Главные рейтинги



Уровень безработицы

Актуальные аналитические данные по изменению уровня безработицы в странах мира от специализированного агентства Trading Economics. Показывает отношение числа безработных к общей численности экономически активного населения и выражается в процентах. Является одним из важных показателей экономической ситуации в стране. Чем ниже безработица, тем стабильнее экономика страны.

1. Япония	3,10%
2. Мексика	3,50%
3. Южная Корея	3,60%
4. Германия	3,90%
5. Китай	4,04%
6. США	4,70%
7. Великобритания	4,80%
8. Индия	4,90%
9. Россия	5,40%
10. Индонезия	5,61%

Самый низкий уровень безработицы в 2016 году – в Японии



ВВП

Официальные данные МВФ, отражающие величину валового внутреннего продукта (ВВП), то есть стоимости всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за один год. Долларовые оценки ВВП получены при помощи пересчета по паритету покупательной способности (ППС). Эти данные позволяют составить представление об объемах экономики интересующей страны – мощная она или нет.

1. Китай	\$19,60 трлн
2. США	\$18,00 трлн
3. Индия	\$7,99 трлн
4. Япония	\$4,80 трлн
5. Германия	\$3,80 трлн
6. Россия	\$3,70 трлн
7. Бразилия	\$3,19 трлн
8. Индонезия	\$2,80 трлн
9. Великобритания	\$2,70 трлн
10. Франция	\$2,60 трлн



Вы можете доверять рейтингам или относиться к ним критически, но полностью игнорировать их данные все-таки не стоит. В них можно найти много полезного, особенно для потенциального инвестора. Главное – анализировать. В Гиде-2017 мы ссылаемся на несколько рейтингов, способных повлиять на решение о целесообразности инвестиций.

Наибольший ВВП на душу населения в 2016 году - в Люксембурге



ВВП на душу населения

Официальные данные МВФ по величине ВВП на душу населения. Один из показателей уровня

экономического развития государства, который вычисляется путем деления общего годового ВВП на число людей в стране. Все показатели для сопоставимости выражаются в долларах США. Пересчеты из национальных валют в доллары выполняются по рыночным обменным курсам. Размер ВВП на душу населения дает представление об уровне жизни в стране.

- | | |
|----------------------|-----------|
| 1. Люксембург | \$101 994 |
| 2. Швейцария | \$80 675 |
| 3. Катар | \$76 576 |
| 4. Норвегия | \$74 822 |
| 5. США | \$55 805 |
| 6. Сингапур | \$52 887 |
| 7. Дания | \$52 114 |
| 8. Ирландия | \$51 350 |
| 9. Австралия | \$50 961 |
| 10. Исландия | \$50 854 |



Индекс человеческого развития

Human Development Report – рейтинг самых благополучных стран мира,

подготовленный ООН на основе анализа данных по 188 странам мира по множеству критериев, включая доход на душу населения, уровень бедности, равноправие полов, интеграцию иммигрантов и степень безопасности населения.

Индекс отражает уровень финансового, правового и социального благополучия в стране.

- | | |
|-----------------------------|-------|
| 1. Норвегия | 0,944 |
| 2. Австралия | 0,935 |
| 3. Швейцария | 0,930 |
| 4. Дания | 0,923 |
| 5. Нидерланды | 0,922 |
| 6-7. Германия | 0,916 |
| 6-7. Ирландия | 0,916 |
| 8. США | 0,915 |
| 9-10. Канада | 0,913 |
| 9-10. Новая Зеландия | 0,913 |



Самая лучшая страна для ведения бизнеса в 2016 году - Новая Зеландия



Условия ведения бизнеса

Doing Business – рейтинг от Всемирного Банка, который учитывает все возможные условия, влияющие на ведение

бизнеса, включая действующее законодательство, предпринимательскую активность, экономические показатели, реформы, уровень коррупции, безопасность и другие факторы. Дает наиболее полное представление об экономическом климате в стране и возможностях для успешной деловой активности.

1. Новая Зеландия	87,01%
2. Сингапур	85,05%
3. Дания	84,87%
4. Гонконг	84,21%
5. Южная Корея	84,07%
6. Норвегия	82,82%
7. Великобритания	82,74%
8. США	82,45%
9. Швеция	82,13%
10. Македония	81,74%



Конкурентоспособность экономики

Global Competitiveness Index – индекс глобальной

конкурентоспособности. Масштабное исследование, которое включает рейтинг из 138 стран мира.

Индекс рассчитан по методике Всемирного экономического форума (World Economic Forum).

Показывает способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы устойчивого экономического роста в среднесрочной перспективе.

1. Швейцария	5,8
2. Сингапур	5,7
3. США	5,7
4. Нидерланды	5,6
5. Германия	5,6
6. Швеция	5,5
7. Великобритания	5,5
8. Япония	5,5
9. Гонконг	5,5
10. Финляндия	5,4



Индекс счастья

World Happiness Report, или мировой индекс счастья, подготовленный независимыми международными

экспертами, отражает оценки различных сторон жизни представителей 156 стран мира по шкале от 1 до 10.

Структурированные по странам данные формируют общий рейтинг удовлетворенности жизнью. Проще говоря, уровень комфорта, который ежедневно ощущает житель той или иной страны.

- | | |
|-------------------|-----|
| 1. Дания | 7,5 |
| 2. Швейцария | 7,5 |
| 3. Исландия | 7,5 |
| 4. Норвегия | 7,4 |
| 5. Финляндия | 7,4 |
| 6. Канада | 7,4 |
| 7. Нидерланды | 7,3 |
| 8. Новая Зеландия | 7,3 |
| 9. Австралия | 7,3 |
| 10. Швеция | 7,2 |

Самая популярная страна среди покупателей зарубежной недвижимости в 2016 году - Испания



Рейтинг популярности стран от Prian.ru

С 2012 года аналитический центр Prian.ru проводит исследования активности посетителей портала – покупателей недвижимости – из России и стран СНГ. Ежегодно на основе изучения интересов четырех миллионов пользователей Prian.ru составляет отчет, который отражает самую актуальную картину востребованности стран мира у покупателей зарубежной недвижимости. А вот и топ-10 стран за 2016 год.

1. Испания
2. Болгария
3. Италия
4. Германия
5. Греция
6. Черногория
7. США
8. Чехия
9. Турция
10. Франция



Как оценить недвижимость

Вам понравилась квартира. Расположение, метраж, отделка – все подходит. Продавец просит за нее, допустим, €200 тыс. Как понять, адекватная ли это стоимость? Может, он накрутил процентов 20-30 с расчетом, что зарубежный покупатель не разбирается в ситуации на рынке. Как оценить объект самостоятельно? И когда стоит обращаться к специалисту?

Самостоятельная проверка

Начните с изучения открытых баз с объявлениями. Посмотрите, какие объекты в выбранной стране предлагают на Prian.ru и местных порталах о недвижимости. Ищите квартиры, которые похожи на вашу по следующим параметрам.

- **Местоположение.** Стоимость недвижимости в соседних районах может различаться на 20-50%. На курортах решающее значение в формировании цены играет близость к морю, в мегаполисах – к центру.

- **Метраж.** Во всех странах мира стоимость жилья зависит от его площади. Студии надо сравнивать со студиями, двушки – с двушками.

- **Постройка.** Оценить качество строительства в чужой стране, не будучи специалистом, сложно. Но посмотрите на годы постройки. Соседние здания, возведенные три и тридцать лет назад, не могут стоить одинаково. Новостройки, как правило, дороже.

- **Отделка.** Если выбранная вами квартира явно требует ремонта, а аналогичные по цене предложения хвалятся новенькой встроенной сантехникой, у вас будет повод просить скидку.

- **Вид на достопримечательности или на море.** Казалось бы, субъективный параметр. Но он способен поднять цену на 20-30%. Особенно если речь идет о виде на море или достопримечательности.

Такой анализ можно провести онлайн, не выезжая из родной страны. Он поможет составить общее представление о ценах в регионе. Но в данном случае мы рассматриваем предложения. А итоговая стоимость формируется из предложения и спроса.

Оценить спрос в общих чертах тоже можно самостоятельно. Почитайте аналитические отчеты. Как менялись цены на недвижимость в последние годы? Росло ли количество сделок? И что с экономикой в целом? В «кризисных» странах разница между ценами в объявлениях и реальными сделками может достигать 20-30%. На стабильных рынках они примерно равны.

Минус в том, что подобные отчеты дают лишь среднюю температуру по больнице и не учитывают множество частных параметров, которые формируют стоимость конкретного объекта. Если вы понимаете, что аргументов для торга не хватает, или на кону крупная сумма, стоит обратиться к оценщику.

Профессиональная проверка

Возможностей у профессионала гораздо больше. Во-первых, прежде чем дать заключение, сертифицированный оценщик обязательно посетит объект, изучит все его особенности, найдет сильные и слабые стороны конкретного предложения.

Во-вторых, специалист имеет доступ к базе сделок. Он сравнит ваш вариант с аналогами не по объявлениям, а по ценам и характеристикам, указанным в договорах купли-продажи.

В-третьих, он владеет различными методиками анализа объекта недвижимости. Проведет оценку по сравнительной, доходной и затратной схемам, а значит, сможет точнее определить рыночную стоимость. Это особенно актуально, когда вы покупаете нетипичный объект, аналоги для которого сложно подобрать.

И наконец, профессиональный оценщик проверяет все документы объекта недвижимости, и, если в нем есть скрытые недостатки, специалист их найдет.



Обратитесь к оценщику, если вы

- заключаете крупную сделку – от миллиона евро
- покупаете нетипичный объект, для которого сложно подобрать аналоги
- нуждаетесь в аргументах для обоснованного торга с продавцом
- подозреваете, что в объекте есть скрытые дефекты



Ольга Мюллер,
MRICS, управляющий партнер
IIG Real Estate GmbH Invest-in-Germany,
юрист-экономист, сертифицированный оценщик

Рекомендую искать оценщика в том регионе, где находится ваша недвижимость. Во-первых, любой специалист лучше знает свой локальный рынок. Во-вторых, это снизит ваши траты. Профессиональный оценщик, чтобы сделать заключение, обязан посетить объект. А накладные расходы на поездку ложатся на заказчика.

Услуги сертифицированного специалиста в каждой стране оцениваются по-разному. Например, у нас в Германии такая работа стоит €90 в час. Оценка типовой однушки или двушки обойдется вам примерно в €500. А в случае со сложным и дорогим объектом, например торговым комплексом, может набежать и €10 тыс.

Заказывать профессиональную оценку или нет – решать вам. Мое мнение – при сделке от миллиона и выше на этом точно не стоит экономить. Да и при покупке дешевого объекта анализ будет нелишним. Он позволит не только точно определить рыночную цену, но и выявить подводные камни, которые в недвижимости эконом-класса часто встречаются.



Что важно знать о «большой четверке»

Консалтинговые услуги для покупателей недвижимости предоставляют десятки компаний. Среди них выделяется «большая четверка» – мировые лидеры в данной сфере. О том, какие услуги могут оказать специалисты «больших» компаний и в каком случае стоит обращаться именно к ним, рассуждают специалисты Северо-Западного регионального центра компании «КПМГ».



**Алиса
Мелконян,**

руководитель
отдела налогового
и юридического
консультирования Северо-
Западного регионального
центра «КПМГ»



**Екатерина
Цыбикова,**

руководитель
юридической практики
Северо-Западного
регионального центра
«КПМГ»



**Диана
Меньчик,**

старший менеджер
отдела налогового
и юридического
консультирования Северо-
Западного регионального
центра «КПМГ»

– **Кто является основным клиентом вашей налогово-юридической практики в сегменте недвижимости?**

– Компании из разных секторов экономики (коммерческая недвижимость, строительство и др.) – как сугубо российские холдинги, так и международные группы компаний, а также физические лица.

– **Какова основная цель обращений?**

– Их несколько: 1) получение общей консультации по вопросам приобретения/продажи недвижимости (как в России, так и за рубежом), а также вопросам, касающимся оформления прав на такие объекты и их налогообложения; 2) осуществление юридического, налогового и финансового исследования в отношении интересующего объекта (процедура due diligence); 3) сопровождение сделки по приобретению/продаже объекта недвижимости.

– **Какие услуги вы оказываете?**

– В сфере недвижимости это, как правило, проверка законности и налоговой привлекательности планируемой сделки, а также комплексная проверка (юридическая, налоговая, финансовая) интересующего объекта.

При привлечении финансирования на покупку зарубежной недвижимости мы консультируем клиента по особенностям структуры сделки и помогаем ему взаимодействовать с банками.

В случае принятия решения об оформлении зарубежной недвижимости на иностранное юридическое лицо мы во взаимодействии с нашими иностранными офисами помогаем в учреждении иностранной компании и консультируем по особенностям законодательства той страны, в которой планируется приобретение недвижимости.

– Для решения каких задач к вам могут обращаться клиенты?

– Наши клиенты стремятся избежать или максимально снизить все возможные риски в отношении приобретения и последующего владения соответствующим объектом.

Значимыми вопросами, особенно в свете недавних законодательных изменений, являются структурирование эффективного владения в контексте российского законодательства о «деофшоризации», а также связанные с этим вопросы: отражение зарубежных активов/доходов в соответствующих уведомлениях и декларациях, анализ возможности применения различных освобождений, риски и последствия в случае недеklarирования тех или иных активов.

Кроме того, для многих клиентов очень важными являются вопросы финансирования сделки, разделения рисков и ответственности с партнерами, защиты и наследования активов и т. д.

– Что может сделать компания из «большой четверки», чего не может сделать «обычный» консультант?

– Оказать комплексную поддержку. Обращаясь к нам, клиент получает помощь по широчайшему спектру правовых, финансовых и налоговых вопросов. В «КПМГ» существуют отдельные группы, объединяющие специалистов, у которых есть большой опыт в консультационной поддержке компаний сектора строительства и недвижимости.

«КПМГ» – сеть профессиональных практик по всему миру, поэтому для проверки и сопровождения сделки с зарубежной недвижимостью, а также для получения необходимых консультаций по законодательству страны, где инвестиционный объект находится, мы используем наши иностранные офисы.

Наша глобальная сеть также позволяет выбрать юрисдикцию, законы которой максимально соответствуют пожеланиям и возможностям клиента в части приобретения и управления иностранной недвижимостью.

– Можно ли в вашей фирме получить разовую консультацию – юридическую, налоговую или финансовую?

– Безусловно. Мы не разделяем клиентов в зависимости от количества обращений. К тому же мы хорошо знаем рынок и предлагаем конкурентные цены.



Владеем безопасно

Юридические аспекты приобретения зарубежной недвижимости гражданами РФ

Материал подготовлен экспертами компании «КПМГ»



1. Какие юридические ограничения на приобретение зарубежной недвижимости россиянином существуют в России?

Кто не может купить зарубежную недвижимость или владеть ей?

Законодательство РФ не содержит специальных ограничений прав граждан РФ и российских юридических лиц приобретать недвижимость за рубежом и (или) владеть ею.

Общими препятствиями для гражданина РФ может быть ограничение его дееспособности (например, ввиду психического расстройства), а для российского

юридического лица – к примеру, необходимость одобрения покупки акционерами, если приобретение недвижимости будет для него крупной сделкой или сделкой с заинтересованностью. Ограничения также могут быть предусмотрены в уставе компании или в корпоративном договоре (акционерном соглашении / соглашении участников)¹. Нарушение таких ограничений может повлечь признание соответствующей сделки по приобретению недвижимости недействительной².

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

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

² Ст. 67.2, 173 и 173.1 ГК РФ.

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

В настоящее время недвижимость (включая зарубежную), приобретенная чиновниками (муниципальными и государственными служащими, некоторыми руководящими работниками Центрального Банка и государственных корпораций и пр.), а также их супругами или несовершеннолетними детьми, подлежит обязательному декларированию⁴. Если стоимость приобретаемой недвижимости вместе с приобретенными в течение года транспортными средствами, ценными бумагами, акциями / долями / паями превышает общий доход чиновника и его супруги за последние три года, то дополнительно на чиновника возлагается обязанность предоставить сведения о расходах (в том числе о приобретении недвижимости и об источниках средств, за счет которых совершена покупка)⁵.

Также с 2013 года чиновникам запрещено открывать и иметь счета в зарубежных банках, а также владеть и (или) пользоваться иностранными финансовыми инструментами⁶. К финансовым инструментам относятся в том числе ценные бумаги (например, акции иностранных компаний)⁷.

Обращаем внимание, что при приобретении недвижимости за рубежом необходимо выяснить, предусматривают ли законы соответствующей страны ограничения на такое приобретение. Например, в некоторых странах иностранные граждане не могут приобретать в собственность недвижимость (чаще всего землю). Однако такие ограничения зачастую устраняются путем учреждения в соответствующем государстве подконтрольного российскому гражданину иностранного юридического лица. Право собственности на недвижимость оформляется на такое юридическое лицо.

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

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

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

⁶ Ст. 2 Федерального закона № 79-ФЗ «О запрете отдельным категориям лиц открывать и иметь счета (вклады), хранить наличные денежные средства и ценности в иностранных банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, владеть и (или) пользоваться иностранными финансовыми инструментами» от 07.05.2013.

⁷ Ст. 2 Федерального закона № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996.



2. Какими формальными действиями в России должна сопровождаться покупка? Кого и как необходимо оповещать о ней? Что будет, если этого не сделать?

В части формальных действий следует отметить, что физическому лицу, состоящему в браке, необходимо получить нотариально удостоверенное согласие супруга (супруги) на приобретение недвижимости⁸.

Также, как рассмотрено ранее, юридическому лицу может потребоваться соответствующее корпоративное одобрение (например, при приобретении недвижимости, когда такая сделка будет крупной для компании)⁹.

Сам по себе факт приобретения российским гражданином (не являющимся чиновником) недвижимости за рубежом не порождает обязанности по уведомлению каких-либо государственных органов. Однако зачастую для приобретения недвижимости за границей может потребоваться открытие банковского счета или создание юридического лица за рубежом. В этом случае у гражданина возникает соответствующая обязанность уведомить российский налоговый орган.

Уведомление об участии гражданина в иностранной компании

Соответствующее уведомление представляется в налоговый орган в случае, если доля участия гражданина в иностранной организации превышает 10%. Срок представления – не позднее трех месяцев с даты возникновения или изменения доли участия¹⁰.

Представлять уведомление обязаны только налоговые резиденты РФ (то есть граждане, пребывающие в России не менее 183 дней в течение 12 следующих подряд месяцев).

⁸ Ст. 35 Семейного кодекса РФ.

⁹ Отметим, что в некоторых случаях закон обязывает компанию уведомить акционеров / участников о совершении сделок (например, участников общества с ограниченной ответственностью о совершении сделки с заинтересованностью – ст. 45 Федерального закона № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г.).

¹⁰ Ч. 3.1 ст. 23 и ч. 3 ст. 25.14 Налогового кодекса РФ («Налоговый кодекс»).

Уведомление о контролируемой гражданином иностранной компании

Такое уведомление также необходимо подать в налоговый орган в случае, если гражданин будет признан контролирующим лицом иностранной компании (например, если он владеет более 25% долей/акций в иностранной компании)¹¹. Срок представления – не позднее 20 марта года, следующего за налоговым периодом, в котором гражданин признается контролирующим лицом (например, если на 31 декабря 2016 года гражданин признается контролирующим лицом, то уведомление необходимо представить не позднее 20 марта 2017 года).

Опять же подавать такое уведомление должны только налоговые резиденты РФ.

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

Данное уведомление необходимо подать в налоговый орган в течение одного месяца с момента наступления соответствующих событий: открытия, закрытия и изменения реквизитов счета соответственно¹².

Указанное выше уведомление должны подавать валютные резиденты РФ (то есть граждане России, за исключением граждан РФ, постоянно пребывающих на территории иностранного государства более одного года).

В случае если сделка по приобретению недвижимости за рубежом будет осуществлена через незадекларированный зарубежный счет российского покупателя, такая операция будет считаться незаконной и налоговый орган может потенциально оштрафовать российского покупателя на сумму от $\frac{3}{4}$ до всей суммы сделки.

Представление отчетов о движении денежных средств по банковскому счету гражданина за рубежом

Граждане РФ (валютные резиденты РФ), которые имеют зарубежные счета (вклады), обязаны ежегодно в срок до 1 июня года, следующего за отчетным, представлять в налоговые органы по месту своего учета отчет о движении средств по своим зарубежным счетам (вкладам)¹³.

Ответственность

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

¹¹ Ч. 1 и 3 ст. 25.14 Налогового кодекса.

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

¹³ Указанный отчет представляется в порядке и по форме, установленным постановлением Правительства РФ от 12.12.2015 № 1365.



- Нарушение при уведомлении об участии в иностранной компании – 50 тыс. руб.¹⁴
- Нарушение при уведомлении о контролируемой иностранной компании – 100 тыс. руб.¹⁵
- Нарушение при уведомлении об открытии (закрытии) или изменении реквизитов банковского счета за рубежом – от 1 тыс. до 5 тыс. руб.¹⁶
- Нарушение при представлении отчета о движении денежных средств по банковскому счету за рубежом – от 300 до 3000 руб.; при повторном нарушении – 20 тыс. руб.¹⁷



3. Как безопасно и правильно перевести денежные средства для покупки недвижимости за границу? Как я должен оповестить о переводе надзорные органы? Как правильнее и выгоднее сделать это? На основании каких параметров принимается решение о безопасном переводе денежных средств?

Гражданин РФ (валютный резидент РФ) вправе расплатиться за приобретаемую за рубежом недвижимость двумя основными способами:

- 1) с использованием денежных средств, находящихся на его счете в российском банке;
- 2) с использованием средств на своем зарубежном счете.

При переводе гражданином РФ (резидентом) покупной цены со своего счета, открытого в российском банке (как в валюте РФ, так и в иностранной валюте), в пользу продавца-нерезидента обслуживающий банк, как агент валютного контроля,

¹⁴ Ч. 2 ст. 129.6 Налогового кодекса.

¹⁵ Ч. 1 ст. 129.6 Налогового кодекса.

¹⁶ Ч. 2–2.1 ст. 15.25 КоАП.

¹⁷ Ч. 6–6.5 ст. 15.25 КоАП.

вправе запросить у покупателя ряд документов, необходимых для идентификации плательщика и подтверждения его статуса резидента, а также для проверки экономической обоснованности платежа (в частности, договор купли-продажи недвижимости с нерезидентом-продавцом, являющийся основанием для перевода денежных средств)¹⁸.

Кроме того, обслуживающий банк вправе запросить у клиента документы, подтверждающие источники происхождения средств¹⁹.

Обслуживающий банк вправе запросить у клиента документы, подтверждающие источники происхождения средств

Законодательство РФ предусматривает закрытый перечень оснований, по которым денежные средства могут быть зачислены на иностранный счет резидента. Допустимыми признаются перевод резидентом денежных средств со своего российского счета на зарубежный²⁰ и поступление средств от нерезидентов в рамках отдельных операций (например, доходы от сдачи в аренду иностранного имущества²¹).

Если для целей последующих расчетов с нерезидентом со своего зарубежного счета резиденту необходимо предварительно перевести необходимую сумму со своего счета в российском банке на свой зарубежный счет, то для осуществления такого перевода резидент должен будет уведомить налоговые органы РФ об открытии зарубежного счета (если он не сделал этого ранее)²². Представление документов, являющихся основанием для перевода, в подобном случае, как правило, не требуется.

Стоит учесть, что платеж резидента за приобретение зарубежной недвижимости с использованием зарубежного счета может быть признан незаконной валютной операцией, если указанный счет

¹⁸ Ч. 4 ст. 23 ФЗ о валютном регулировании.

¹⁹ Пп. 1.1 ч. 1 ст. 7 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

²⁰ Ч. 4 ст. 12 ФЗ о валютном регулировании.

²¹ Ч. 5 и 5.1 ст. 12 ФЗ о валютном регулировании.

²² Ч. 4 ст. 12 ФЗ о валютном регулировании.



не был задекларирован резидентом, а также если указанные средства ранее были перечислены на его счет в иностранном банке не по основаниям, предусмотренным ФЗ о валютном регулировании. В этом случае резидент может быть оштрафован на сумму от $\frac{3}{4}$ до всей суммы такой незаконной операции²³.

При оплате приобретаемой недвижимости с зарубежного счета порядок совершения платежной операции (в том числе перечень документов, которые потребуется представить в обслуживающий иностранный банк) будет определяться в соответствии с законодательством страны, в которой открыт зарубежный банковский счет. Кроме того, необходимо учитывать, что на практике иностранные банки при совершении сделок по покупке зарубежной недвижимости могут запрашивать у покупателя документы, подтверждающие источники происхождения средств.

Наличные расчеты

Расплачиваться за приобретаемую иностранную недвижимость наличными нецелесообразно по двум причинам.

Во-первых, законодательство многих зарубежных стран в целях противодействия легализации денежных средств существенным образом ограничивает наличные расчеты (особенно при значительной сумме платежа). Во-вторых, при вывозе из РФ валюты РФ и иностранной валюты и

ее последующем ввозе на территорию иностранного государства может потребоваться заполнить таможенную декларацию и подтвердить источник происхождения средств.



4. Верно ли, что, продавая недвижимость за границей, деньги за нее россиянин должен положить на валютный счет в российском банке, а не в зарубежном?

На сегодняшний день доходы, полученные от продажи зарубежной недвижимости

²³ Ч. 1 ст. 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП).

нерезиденту, могут быть зачислены резидентом только на его счет в российском банке²⁴.

Сейчас Минфин работает над проектом поправок к ФЗ о валютном регулировании²⁵, которые позволят гражданам РФ – резидентам зачислять доходы от продажи нерезидентам зарубежной недвижимости, расположенной на территории государств – членов ОЭСР или ФАТФ и присоединившихся к Соглашению компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией от 29 октября 2014 г. (Берлин), на свои счета в иностранных банках на территории страны, где расположена продаваемая недвижимость²⁶.

В реальной практической ситуации это будет означать, что если, например, гражданин РФ захочет продать недвижимость, расположенную в Испании, Италии, Германии или Франции, он сможет получить оплату от нерезидента на свой счет, открытый в одной из указанных стран (по месту нахождения недвижимости).

Средства, вырученные от продажи недвижимости Болгарии или Кипра, нельзя будет зачислить на зарубежный счет резидента

Однако если речь идет о продаже недвижимости на территории Болгарии или Кипра, то средства, вырученные от продажи такой недвижимости, нельзя будет зачислить на зарубежный счет резидента, поскольку указанные страны хотя и подписали Соглашение об автоматическом обмене финансовой информацией, но не являются членами ФАТФ или ОЭСР.

²⁴ Продажа зарубежной недвижимости не входит в перечень операций (ч. 5 и 5.1 ст. 12 ФЗ о валютном регулировании), в рамках которых резиденты вправе зачислять денежные средства, полученные ими от нерезидентов, на свои зарубежные счета.

²⁵ Текущая версия проекта изменений доступна на официальном сайте Федерального портала проектов нормативно-правовых актов: <http://regulation.gov.ru/projects/List/AdvancedSearch?type=Grid#npa=53390>.

²⁶ По состоянию на 02.11.2016 к Соглашению об автоматическом обмене финансовой информацией присоединились 87 стран (актуальный перечень государств – участников Соглашения доступен на интернет-сайте ОЭСР: <http://www.oecd.org/tax/exchange-of-tax-information/mcaa-signatories.pdf>). Стоит учесть, что в их число не входят Черногория и ОАЭ, пользующиеся популярностью у граждан РФ, приобретающих недвижимость за рубежом.



Налоговые аспекты инвестирования

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

Для определения окончательных налоговых обязательств в РФ налоговым резидентом РФ по общему правилу признается физическое лицо, которое находится на территории РФ не менее 183 календарных дней в течение отчетного календарного года¹.

Объектом налогообложения физических лиц – налоговых резидентов РФ признаются как доходы от источников в РФ, так и доходы от источников за пределами РФ, то есть общемировой доход².

Ключевыми факторами налогового планирования, которые стоит учесть потенциальному инвестору – налоговому резиденту РФ, являются в том числе следующие.



Налогообложение материальной выгоды от экономии на процентах по кредиту

Зачастую иностранные банки предлагают более выгодные условия предоставления заемного финансирования по сравнению с российскими банками. В случае если физическое лицо берет кредит для целей приобретения недвижимости за рубежом и ставка по кредиту в иностранном банке составляет менее 9% годовых (в отношении кредита в иностранной валюте) или менее 2/3 от ставки

¹ П. 2 ст. 207 Налогового кодекса РФ (НК РФ).

² П. 1 ст. 209 НК РФ.

рефинансирования ЦБ РФ (в отношении кредита в рублях) на дату фактического получения налогоплательщиком дохода (то есть на последнее число каждого месяца пользования кредитом), то у налогоплательщика возникает налогооблагаемая материальная выгода в виде экономии на процентах за пользование кредитными средствами³.

Ставка НДФЛ на материальную выгоду составляет 35%⁴.

Налогообложение при владении и использовании недвижимости

Чаще всего зарубежная недвижимость приобретается либо для личного пользования (например, место отдыха), либо для сдачи в аренду.

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

- Как было указано ранее, доход российского налогового резидента от сдачи зарубежной недвижимости в аренду считается доходом для целей налогообложения в РФ и облагается по ставке НДФЛ 13%. В то же время такой доход может подлежать налогообложению и на территории иностранного государства, где расположена недвижимость. Чтобы не платить налог дважды – и в бюджет иностранного государства, и в российский бюджет, необходимо проанализировать (и учесть при выборе юрисдикции, где находится недвижимость) возможность зачета уплаченного за границей налога при уплате НДФЛ в России. Для этого между Россией и иностранным государством должно быть заключено двустороннее соглашение об избежании двойного налогообложения (СИДН). Также налогоплательщику необходимо будет представить соответствующие документы, подтверждающие уплату налога на доход за рубежом⁵.
- Стоит обратить внимание, что налоговое законодательство не содержит четких положений относительно того, необходимо ли физическому лицу, владеющему иностранной недвижимостью и использующему его в целях извлечения дохода (например, для сдачи в аренду), регистрироваться в РФ в качестве индивидуального предпринимателя⁶. Этот вопрос необходимо анализировать с учетом конкретных обстоятельств в каждом отдельном случае.

³ Пп. 1 п. 1 ст. 212 НК РФ.

⁴ П. 1 ст. 212 НК РФ.

⁵ Ст. 232 НК РФ.

⁶ Письма ФНС России от 25.02.2013 № ЕД-2-3/125@ и от 08.02.2013 № ЕД-3-3/412@, письмо Минфина от 24.06.2016 № 03-11-11/37017, письмо Минфина от 05.05.2014 № 03-04-05/21039.



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



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

- концептуальный выбор между российской компанией – собственником недвижимости и иностранной компанией – с учетом налоговой нагрузки, а также иных аспектов (например, юридической защиты и безопасности активов);
 - налог на доход/прибыль на уровне компании от использования недвижимости в коммерческих целях;
- корпоративные налоги на имущество и сборы за совершение сделок с имуществом;
 - налогообложение доходов, распределяемых российской/иностранной компанией в адрес акционера – российского налогового резидента (например, в виде дивидендов); возможность оптимизации налоговой нагрузки, в том числе благодаря положениям СИДН;
 - признание иностранной компании – владельца недвижимости контролируемой иностранной компанией (КИК) и применение правил деофшоризационного законодательства в России⁷, в том числе представление соответствующей отчетности и уведомлений в налоговые органы РФ, а также включение прибыли КИК в декларацию физического лица о НДФЛ.

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

⁷ Федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)».

Налогообложение при продаже недвижимости

Доход физического лица – налогового резидента РФ (не являющегося индивидуальным предпринимателем), владеющего зарубежной недвижимостью более пяти лет (в отдельных случаях – более трех лет), от продажи данной недвижимости освобождается от налогообложения в РФ⁸.

Если срок владения недвижимостью составляет менее пяти лет, то такой доход подлежит налогообложению по ставке 13%⁹. При этом физическое лицо – продавец может уменьшить сумму дохода на сумму фактически произведенных и документально подтвержденных расходов¹⁰ или применить имущественный налоговый вычет в размере до 1 млн руб. (в отношении жилой недвижимости) или до 250 тыс. руб. (в отношении иной недвижимости)¹¹.

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

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

Наследование зарубежного имущества

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

В соответствии с положениями российского налогового законодательства, доходы в денежной и в натуральной формах (например, имущество, доли в уставном капитале компании), полученные от физических лиц в порядке наследования, освобождаются от обложения НДФЛ¹². При этом законодательство иностранного государства может предусматривать налогообложение, уровень которого в отдельных случаях может быть весьма существенным и требовать заблаговременного налогового планирования.

⁸ Ст. 217.1 НК РФ.

⁹ Пп. 5 п. 3 ст. 208 НК РФ.

¹⁰ Пп. 2 п. 2 ст. 220 НК РФ.

¹¹ пп. 1 п.1 ст. 220 НК РФ

¹² п. 18 ст. 217 НК РФ



«ЗОЛОТЫЕ ВИЗЫ»

Вид на жительство за покупку недвижимости

Правило: покупка недвижимости не дает права переехать за границу на постоянное место жительства.

Исключение: некоторые страны привлекают иностранных инвесторов «золотыми визами». Посмотрите, где выдают виды на жительство и сколько надо потратить для гарантированного получения резиденции.

Болгария

Здесь надо вложить в недвижимость от 600 тыс. левов (около €307 тыс.). Программа спросом не пользуется. Все-таки сумма для Болгарии слишком серьезная. Редкие покупатели тратят здесь больше €100 тыс. Власти уже давно обещают снизить планку, в последний раз – до 100 тыс. левов. Но окончательное решение до сих пор не принято.

Греция

За последние годы Греция усовершенствовала свою программу «золотых виз». Например, разрешила инвестору включать в заявление не только супругу и детей, но и родителей с обеих сторон. Цена вопроса – €250 тыс. Чтобы набрать нужную сумму, можно приобрести несколько объектов недвижимости.

Испания

Самая дорогая программа – для получения ВНЖ надо потратить от €500 тыс. на жилую или коммерческую недвижимость, – но востребованная. С момента запуска в 2013 году власти Испании выдали более 24 тыс. «золотых виз» инвесторам и их родственникам. Большинство получателей – из России и Китая.

Кипр

Преимущество Кипра в том, что здесь можно оформить постоянный вид на жительство – он действует пожизненно, его не нужно продлевать. А через семь лет проживания с ПМЖ иностранцы получают право на гражданство. Главное условие – покупка недвижимости от €300 тыс. Также потребуются доказать ежегодный доход – от €30 тыс.

Латвия

Латвия требует от претендентов на ВНЖ потратить от €250 тыс. В столице и крупнейших городах за эти деньги надо купить один объект, в провинции – можно взять два. Также заявитель должен уплатить госпошину – 5% от цены недвижимости. Программой пользуются 200-300 инвесторов ежегодно. А до 2014 года, когда порог входа был вдвое ниже, число желающих исчислялось тысячами.

Мальта

Маленькая страна выгодно отличается от конкурентов тем, что дает инвестору право на ВНЖ не только за покупку (от €270 тыс.), но и за аренду недвижимости (от €10 тыс. в год сроком на пять лет). Правда, в обоих

случаях придется доказать свою состоятельность – ежегодный доход за пределами Мальты от €100 тыс. или личный капитал от €500 тыс.

Португалия

В 2016 году Португалия снизила минимальную цену недвижимости до €350 тыс., если объект старше 30 лет и находится в районах культурно-исторического наследия. Во всех прочих случаях – от €500 тыс. Это тут же подтолкнуло спрос – за 2016 год объем инвестиций подскочил на 80%. Самые активные получатели ВНЖ – из Китая, Бразилии и России.

Турция

Все владельцы недвижимости в Турции – и не важно, сколько стоил объ-

ект, – могут получить ВНЖ на год. Затем он продлевается, а после пяти лет можно ходатайствовать о гражданстве. Визовых преимуществ для путешественников по другим странам это не дает. Кроме того, появляется обязанность – не покидать Турцию более чем на 120 дней в году.

Черногория

Самая молодая «золотая виза». Действует с конца 2015 года. Ее главное преимущество – в законе не прописана минимальная стоимость объекта. Надо лишь подать заявление, уплатить небольшие госпошлины, и можно отдыхать в Черногории круглый год. Особенно популярна программа среди покупателей недвижимости пенсионного возраста.



Ирина Симонян,

директор по маркетингу компании Henley & Partners

Размер инвестиций в недвижимость не должен быть основным критерием выбора инвестиционной программы. В первую очередь необходимо изучить репутацию страны и состояние рынка недвижимости. В некоторых странах стоимость жилья стабильно растет, и через пять лет вы сможете не только вернуть инвестиции, но и заработать. А в некоторых, наоборот, из-за экономических или политических трудностей продать недвижимость может оказаться проблемой.

Также важно знать, когда и на каких условиях участники программы могут претендовать на получение гражданства. В Португалии, например, это шесть лет после получения ВНЖ, в Греции – семь лет, в Испании – десять лет. Для кого-то это несущественный момент, для кого-то – основной критерий.

Еще один важный фактор для деловых людей – требования о проживании в стране. Большинство стран с инвестиционными программами относятся к этому достаточно лояльно. Например, участники программы Мальты не обязаны посещать страну, Кипра – должны приезжать на остров раз в два года.

Важно также обратить внимание на систему налогообложения, не только относительно недвижимости. Некоторые страны, в том числе Португалия, предлагают инвесторам очень выгодные налоговые схемы. Для многих немаловажна и скорость получения ВНЖ, которая в разных программах варьируется от нескольких недель до нескольких месяцев.

Ежегодно компания Henley & Partners публикует рейтинг инвестиционных программ мира, который учитывает все вышеперечисленные критерии.



Получили ВНЖ... ...не забудьте уведомить МВД

Вместе с видом на жительство или вторым гражданством вы получаете не только права, но и обязанности. В частности, обязанность уведомить Министерство внутренних дел России о своем новом статусе.

4 августа 2014 года в закон «О гражданстве Российской Федерации» внесли поправки. По новым правилам, все граждане РФ, которые получают (или получили ранее) вид на жительство или паспорт другой страны, должны сообщить об этом в Федеральную миграционную службу. Сейчас ее функции переданы Министерству внутренних дел, а обязанность у обладателей ВНЖ или гражданства осталась прежней.

Уведомить необходимо в течение 60 дней с момента получения статуса. Это можно сделать лично, придя в управление по вопросам миграции по месту жительства, по почте России, а с декабря 2014 года еще и с помощью уполномоченного представителя на основании нотариальной доверенности.

В законе прописан механизм уведомления и для тех, кто на момент наступления обязанности находится за рубежом. Они должны представить свои документы в течение 30 дней со дня въезда в Россию.

Уклонистов ждет наказание. За несообщение установлена уголовная ответственность. Максимальная санкция – обязательные работы сроком до 400 часов. За опоздание или предоставление заведомо ложных сведений полагается административное наказание в виде штрафа от 500 до 1000 руб.



На вопросы отвечает директор компании «Второй Дом», кандидат юридических наук Евгений Цикунов

Уведомлять или нет? Как они узнают?

Какой бы ни был закон, хороший или плохой, это закон, и мы обязаны его соблюдать вне зависимости от строгости наказания. Действительно, миграционные ведомства зарубежных государств не обязаны уведомлять соответствующие российские органы о том, что такой-то россиянин получил ВНЖ или гражданство, и на практике этого не происходит.

При поездках за границу проверяют документы на выезд из России

и наличие различных ограничений (алименты, долги и т. д.). В обязанности пограничников не входит проверка документов, дающих право на въезд в страну, в которую вы направляетесь. Но сегодня действует один регламент, а завтра – другой. Законодательство у нас может измениться в любой момент.

К тому же сотрудники авиакомпании при регистрации на рейс обязательно проверяют не только срок действия вашего загранпаспорта, но и наличие у вас визы или документа, дающего

право на безвизовый въезд. Иначе, если вы не пройдете паспортный контроль в стране, куда вы летите, на том основании, что у вас нет разрешающего документа (ВНЖ, ПМЖ, гражданства), авиакомпания будет вынуждена вас «возвращать» в Россию за свой счет.

Изменился ли порядок уведомления в связи с упразднением ФМС и передачей ее функций Главному управлению по вопросам миграции МВД России?

Приказ ФМС, который утвердил порядок уведомления и сами формы, действует и отменен не был. На местах работают те же специалисты, что и раньше, только форма у них теперь другого цвета. Даже находятся они, как правило, там же. В Москве, например, в МФЦ «Мои документы». Изменились некоторые детали. Раньше сотрудники ФМС не требовали представить оригиналы карты ВНЖ или паспорта иностранного государства. Сейчас просят оригинал и копию, сверяют копию с оригиналом и заверяют ее. В результате уведомлять по доверенности стало сложнее, поскольку уполномоченному представителю нужно иметь на руках все оригиналы как российских, так и зарубежных документов семьи клиента. Во всем остальном процедура полностью осталась прежней и ничем не отличается.

Закон не распространяется на лиц, постоянно проживающих за пределами России. Если большую часть времени я проживаю в США, мне нужно уведомлять МВД?

Действительно, обязанность не распространяется на лиц, постоянно проживающих за пределами России. Но, к сожалению, в нашем законодательстве пока нет определения понятия «лицо, постоянно проживающее за пределами России» для целей иммиграционного законодательства. Ранее на пресс-конференции в

Фейсбуке представители ФМС объясняли свою позицию. По их мнению, уведомлять не нужно, если вы одновременно соответствуете этим критериям:

- постоянно проживаете за пределами России;
- встали на консульский учет за рубежом;
- выписались по адресу, где были зарегистрированы в России.

Очевидно, что Фейсбук не является источником права в России, и интервью чиновника не имеет юридической силы, тем не менее, это официальная позиция, которую пока в МВД никто не подтвердил, но и не опровергнул. Остается надеяться, что рано или поздно в МВД устроят этот пробыл, и в новом регламенте появится четкий ответ на данный вопрос.

Можно ли уведомить ФМС через сайт государственных услуг или по электронной почте?

Нет, такой возможности по закону не предусмотрено. Уведомить можно только лично, с помощью Почты России и через уполномоченного представителя по нотариальной доверенности.

Где можно найти формы уведомления?

Раньше формы были размещены на сайте ФМС России, сейчас, к сожалению, на официальном сайте ГУВМ МВД России этой информации нет. В системе Консультант+ или Гарант можно найти Приказ ФМС №450 от 28.07.2014, в нем есть сами формы и инструкция по их заполнению.

Нужно ли носить с собой отрывную часть формы уведомления при пересечении границы?

В законе «О гражданстве» такая обязанность для граждан России не предусмотрена. Но, с учетом того, что вся информация вносится в базу данных вручную и это занимает время, лучше отрывную часть при себе иметь.



А почему бы и не Албания?

Факты о стране, которую знают не все, но о которой полезно узнать инвестору

Невысокие цены и прекрасное море. Два аргумента в пользу Албании, которые привлекли в эту страну сначала туристов. Потом покупателей недвижимости для себя. И наконец инвесторов. Тех, кто предполагает рост – и цен, и внимания отдыхающих. Рассказывает Оксана Генькина-Мурати, главный специалист по недвижимости Албании компании ALER Travel.



Оксана Генькина-Мурати,
главный специалист по недвижимости в Албании
компании ALER Travel

Стоимость квартир на море в Албании – от €500 до €2 000 за кв. м. В абсолютных цифрах – от €30 до €150 тыс. Самые недорогие варианты в домах, что были построены 10-12 лет назад, то есть в не самых современных зданиях, хозяева которых готовы слегка подвинуться по цене.



В Албании нет налога на недвижимость – вне зависимости от того, какую квартиру вы покупаете, новую или нет. Основной рас-

ход, который предстоит вам как покупателю, – сертификат на право собственности, который должен передать застройщик. Цена сертификата зависит от площади квартиры и ее стоимости. В среднем заплатить придется около €200. Примерно во столько же вам обойдется переоформление договора на электричество и воду.



Согласно закону, который был принят несколько лет назад, платить налог должен продавец

недвижимости. Это 15% от разницы между ценой покупки и ценой продажи. При этом неважно, как долго собственник владел объектом.



Содержание квартиры в год будет стоить от €80 до €200. В первую очередь разница в цене определяется качеством объекта. Например, если в вашем комплексе есть камеры наблюдения, консьержи и прочее – цена становится максимальной.



Лучше всего, по моему опыту, в аренду сдаются квартиры с двумя спальнями. Отчасти потому, что таких предложений в Албании не очень много. Подавляющее большинство квартир – это «1+1». А наибольший спрос у туристов все-таки на квартиры с большим числом спальных мест.



Совсем маленьких студий в Албании нет. Минимальная площадь будет от 35 до 55 кв. м. Квартиры с одной спальней могут достигать 75 кв. м, двушки – до 150 кв. м. Балконы есть везде, а вот террасы только в пентхаусах. Площадь некоторых террас вполне сопоставима с площадью квартиры.



В нашей базе представлено около 500 объектов по всей Албании. В основном новостройки. Связано это с запросами клиентов: большинство хочет купить новое жилье.



Покупая албанскую новостройку, вы получите квартиру с покрашенными белой краской стенами, сантехникой в ванной комнате (унитазом, биде, умывальни-

ком), кафельными полами. Мебель застройщик не предлагает. Как показывает наша практика, даже покупая на вторичном рынке, люди предпочитают варианты без мебели, чтобы все обустроить самим.



По моей оценке, средние расходы на обустройство средней квартиры, которую вы захотите сдавать в аренду, составят от €3 тыс. Конечно, можно сэкономить, но дешевая мебель быстро изнашивается. Да и на ее качество арендаторы обращают особое внимание. Ну а верхней границы, как и во всем мире, практически не существует.



Высокий сезон в Албании – июль и август, вообще же туристов на курортах много с середины мая по конец сентября. Кстати, в последние годы появились даже оригиналы, которые приезжают сюда зимой. Но, конечно, всерьез рассчитывать на то, что ваша квартира будет приносить доход круглый год, не стоит. Разве что в Тиране можно рассчитывать на постоянную аренду, но и съемщиками, разумеется, будут не туристы.



Популярная схема у инвесторов – жить две-три недели в квартире самим, а остальное время сдавать ее в аренду. Я понимаю, что далеко не все готовы пускать в свой дом незнакомых людей, но у нас такая практика распространена.



В итоге квартира в Албании, на побережье, вполне может приносить в среднем 5% годовых чистыми – то есть после вычета расходов на управление, которое возьмет на себя наша компания.



Болгария

Столица: София

Крупные города:
Пловдив, Варна, Бургас

Язык: болгарский

Валюта: болгарский лев

Визовый режим:
национальная виза, можно
въезжать по шенгенской визе

Интерес к болгарской недвижимости у русскоязычных покупателей все еще значительный. Но реальных сделок уже не так много, как три-четыре года назад. Ослабление рубля сделало соотношение затрат на содержание недвижимости и финансовых возможностей покупателей куда менее выгодным. В итоге Болгария впервые за много лет уступила первое место в рейтинге.

Территория

110 910
кв. км

☆ 103-е место
в мире

Население

7 200 000
человек

☆ 102-е место
в мире

Уровень
безработицы

7,7%

☆ ниже сред-
него по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$137
млрд

☆ 76-е место
в мире

ВВП на душу
населения

\$6 831

☆ 82-е место
в мире

Индекс челове-
ческого развития

0,782
высокий

☆ 59-е место
в мире

Условия
ведения бизнеса

73,5

☆ 39-е место
в мире

Конкуренто-
способность
экономики

4,4

☆ 50-е место
в мире

Индекс счастья

4,2

☆ 124-е место
в мире

★ **Статистика от PRIAN RU**

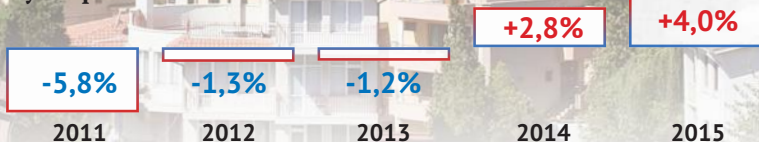
2
место

в рейтинге стран,
популярных
у покупателей
недвижимости

☆☆

Всю информацию
о рейтингах смотрите
на стр. 12–15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

Иностранцы могут свободно приобретать в Болгарии жилую и коммерческую недвижимость. Для покупки объектов без земли – квартир, студий, апартаментов – нет никаких юридических препятствий. А для приобретения частного дома с земельным участком необходима регистрация юридического лица.

Собственники недвижимости в стране имеют право на получение мультивизы сроком на один год и бо-

лее, дающей разрешение находиться в Болгарии до 180 дней в году.

Несмотря на то что русскоязычных покупателей в Болгарии стало меньше, рынок находится на подъеме за счет повышения активности самих болгар, а также граждан Германии, Польши, Румынии. Вырос спрос на жилье в больших городах, где за год цены поднялись на 5-10%. В первую очередь это относится к столице. На побережье – стагнация.

Ценовой ориентир

€600–1 500
столица и крупные города

€500–1 000
побережье

€400–1 000
горнолыжные курорты

Фото: Pixabay (ivaylost), Филипп Березин

* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов



Квартира в центральном районе крупного города

€50–200 тыс.

Самый перспективный вариант для инвестирования, ведь именно центры деловой активности не зависят от курортного сезона (короткого в Болгарии) и наплыва туристов. В последние два года дорожают, продаются и застраиваются София, Варна, Пловдив. Городская недвижимость подойдет и для заработка на аренде (4-6% годовых), и для дальнейшей перепродажи.



Апартаменты в курортном комплексе на побережье

€20–100 тыс.

Курортная недвижимость последние годы дешевет, и о заработке на выгодной перепродаже говорить рано. А вот приезжать на отдых иностранцы (да и сами болгары) на побережье не перестали. Наоборот, часть потенциальных инвесторов, желавших приобрести жилье у моря для отдыха, переключились на аренду. Сдавая жилье туристам, можно заработать до 3-4% годовых, а если очень повезет, то и 5-6%. Из минусов – короткий курортный сезон и большая конкуренция среди собственников недвижимости.



Квартира на горнолыжном курорте

€20–100 тыс.

Спрос на лыжных курортах, таких как Банско, Пампорово, Боровец, заметно ниже, чем на морских. Поэтому и восстановление в секторе произошло позже, чем в крупных городах и на побережье. В 2016-м цены оттолкнулись от дна, но все еще находятся на самом низком за последние годы уровне. С продавцами можно поторговаться и купить объект с выгодным соотношением цены и качества. Апартаменты можно использовать для личного отдыха, а также сдавать в аренду. Вряд ли вы заработаете на квартире более 3-4% годовых, зато затраты на содержание окупите.

Сегодня в Болгарии курортная недвижимость отошла на второй план, и главным объектом для инвестиций стали городские квартиры

* Здесь и далее приведенные в данном разделе цены являются ориентировочными – типичными на рынке – по мнению экспертов Prian.ru и опрошенных риэлторов



Рынок развивается на зависть многим европейским соседям.

В крупных городах цены показывают двузначный рост, что привлекает иностранных инвесторов. За первые десять месяцев 2016 года только швейцарцы вложили в болгарские квадратные метры €22,7 млн! Это почти 43% от общего объема иностранных инвестиций. Норвежцы инвестировали €6,1 млн (11,5%). Эти страны стабильно получают первые позиции в мировых рейтингах экономического благополучия и развития, поэтому интерес к Болгарии вряд ли случаен. Значит, и сегодня болгарский рынок перспективен.

Ситуацию, которая в последние годы наблюдалась

на болгарском рынке курортной недвижимости, только оптимист может назвать затишьем.

После ослабления российской и украинской валют и ухода многих русскоязычных покупателей продажи в секторе резко снизились, цены начали падать, а количество предложений – расти. Многие собственники стали продавать ставшую обузой недвижимость. Правда, сейчас цены практически не падают, а те, кто продает очень дешево, воспринимаются не как символ кризиса, а как логичное явление на очередном этапе развития рынка.

В стране растут продажи недвижимости.

Только по итогам 2015-го прирост составил 5,6%. И по предварительным оценкам экспертов, 2016-й станет еще более успешным. Радует и то, что покупательская активность выросла не только в крупных городах, но и на курортах. Хотя на побережье ситуация еще очень нестабильная. На некоторых курортах продажи растут, на некоторых – падают.

Несмотря на рост в секторе жилой недвижимости крупных городов,

большинство иностранцев по-прежнему ищут в Болгарии недвижимость на море.

Да, теперь это не «эмоциональная» покупка домика или квартиры у моря, а более расчетливый поиск арендного жилья на курорте, которое будет приносить стабильный, пусть и небольшой, доход.

Средний чек сделки с курортной недвижимостью по-прежнему снижается.



Доступное ипотечное кредитование и низкие ставки по депозитам

мотивируют самих болгар. А те, в свою очередь, все чаще покупают строящееся жилье. В итоге за счет повышения активности местных покупателей в Болгарии восстанавливается строительная активность, растут продажи и цены на новостройки. По данным болгарских агентств, средняя стоимость квадратного метра строящегося жилья уже превышает цены на готовое.

Средний чек сделки с курортной недвижимостью

по-прежнему снижается. Большинство русскоязычных покупателей стремятся купить квартиры дешевле €30 тыс., а то и €25 тыс. Более дорогих предложений на рынке предостаточно.



Великобритания

Столица: Лондон

Крупные города: Бирмингем, Лидс, Глазго, Манчестер, Белфаст, Эдинбург, Ливерпуль

Язык: английский

Валюта: британский фунт

Визовый режим: национальная виза

Великобритания стабильно входит в топ-20 самых популярных направлений для покупки недвижимости. Отличный результат для страны с одним из самых высоких порогов входа на рынок. Средняя квартира в Лондоне стоит больше €500 тыс. А спрос все равно есть.



Британский рынок открыт для покупателей со всего мира. Купить можно любой понравившийся вариант –

Территория

244 820 кв. км

☆ 78-е место в мире

Население

65 340 000 человек

☆ 20-е место в мире

Уровень безработицы

4,8%

☆ ниже среднего по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$2,7 трлн

☆ 9-е место в мире

ВВП на душу населения

\$43 770

☆ 13-е место в мире

Индекс человеческого развития

0,907 высокий

☆ 14-е место в мире

Условия ведения бизнеса

82,7

☆ 7-е место в мире

Конкурентоспособность экономики

5,5

☆ 7-е место в мире

Индекс счастья

6,7

☆ 23-е место в мире

★ Статистика от PRIAN RU

17 в рейтинге стран, популярных у покупателей недвижимости



Всю информацию о рейтингах смотрите на стр. 12–15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

были бы деньги. Дополнительных налогов на покупку для иностранцев нет. Затраты точно такие же, как и у граждан страны.

• • •

Есть одна особенность. Недвижимость переходит к новому хозяину в свободное владение (freehold) или долгосрочную аренду (leasehold). Свободное владение подразумевает, что земля и все расположенные на ней постройки находятся в собственности владельца. При долгосрочной аренде право собственности распространяется только на строения, а земля передается новому покупателю в арен-

ду на длительный период – от одного года до 999 лет.

• • •

Визовых льгот при покупке недвижимости любой стоимости в Великобритании не получить. Оформление документов на все типы виз идет в общем порядке.

• • •

Британский рынок в последние годы кажется просто непотопляемым. Его не смог обрушить мировой финансовый кризис, а выход из Евросоюза лишь привлек больше внимания. Инвесторы, немного выждав, снова начали раскупать лондонскую недвижимость.

Ценовой ориентир

€7–15 тыс.
столица

€3–6 тыс.
крупные города



* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов



Квартира в столице

€550 тыс. – 1,5 млн

Приносит стабильный доход как от долгосрочной, так и от краткосрочной аренды. Повышение гербового сбора не сильно повлияло на спрос в среднем сегменте жилья, поэтому падения не последовало. Квадратные метры продолжают дорожать, а значит, растет и потенциальный доход от перепродажи.



Элитные апартаменты в Лондоне

€3–12 млн

Недвижимость в престижном лондонском районе – не только статус, но и выгодная инвестиция. Деньги будут храниться не хуже, чем в швейцарском банке. Обесцениться такое жилье может, вероятно, только если Британия целиком уйдет под воду. Конечно, сегодня цены на него не так высоки, как еще пару лет назад, но элитка все равно очень дорога и ликвидна. Не забывайте: по новой ставке гербового сбора со сделки придется заплатить не 12%, а уже 15%.



Квартира в крупном городе

€100–350 тыс.

Столичный рынок перегрет и не всем доступен. А в британских мегаполисах, таких как Манчестер и Ливерпуль, жилье стоит в несколько раз дешевле, при аналогичных или даже более высоких темпах роста цен. Например, по итогам 2016-го в Манчестере жилье подорожало на 8,9%, тогда как в Лондоне – только на 7,3%.

В 2016 году лондонцы приобрели за пределами столицы более 74 тыс. объектов жилой недвижимости



Британская недвижимость пользуется солидным спросом

среди международных инвесторов. Никакие сложности и политические катаклизмы не смогли разрушить инвестиционную репутацию квадратных метров в Соединенном Королевстве. Это ли не лучшая рекомендация?

Элитная недвижимость Лондона начала падать в цене.

Увеличение гербового сбора и политическая неопределенность, связанная с выходом страны из ЕС, заставила состоятельных клиентов притормозить с совершением сделок, чтобы понять дальнейшие перспективы рынка и всей страны. Количество продаж и общий интерес сократились, а потом начали сползать цены. Правда, они все равно остаются выше докризисных показателей, и спрос уже начал восстанавливаться.



Начали расти цены на жилье в небольших городках, расположенных вблизи Лондона, и в мегаполисах страны. В последних недвижимость пока вполне доступная и обещает высокую прибыль при перепродаже уже через несколько лет. В то же время, если тенденция будет нарастать, пузырь на рынке может появиться не только в столице.

Британия покидает Евросоюз.

К этому факту можно относиться по-разному. Сразу после Brexit казалось, что цены вот-вот просядут. Но нет, политико-экономическая интрига лишь подогрела интерес к стране. Великобритания всегда оставалась самостоятельной: сохранила валюту, не вошла в Шенген, отказалась принимать беженцев, которые отпугнули часть инвесторов даже от Германии. Да и экономика пока спокойно переносит «развод» с объединенной Европой.



Арендные ставки в Великобритании растут много лет подряд. Высокие цены сделали жилье для многих британцев недоступным, поэтому даже относительно недорогая арендная недвижимость стала прибыльной и надежной инвестицией.

Инвестиционные программы в Великобритании хоть и есть, но никак не связаны с недвижимостью. Собственнику не дадут и маленького визового послабления, даже если он купил особняк за €20 млн. ВНЖ и гражданство придется получать «в общей очереди».



Германия

Столица: Берлин

Крупные города:

Гамбург, Мюнхен, Кёльн, Франкфурт-на-Майне, Штутгарт, Дюссельдорф

Язык: немецкий

Валюта: евро

Визовый режим: Шенген

Спрос на немецкую недвижимость у русскоязычных покупателей масштабен и стабилен. В новейшей истории страна всегда входила в топ-5 самых востребованных направлений.



В Германии иностранец имеет право на приобретение любого вида недвижимости без каких-либо ограничений. Сделку можно оформить как

Территория

357 021 кв. км

☆ 63-е место в мире

Население

82 000 000 человек

☆ 16-е место в мире

Уровень безработицы

4,1%

☆ ниже среднего по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$3,86 трлн

☆ 5-е место в мире

ВВП на душу населения

\$42 996

☆ 18-е место в мире

Индекс человеческого развития

0,916
очень высокий

☆ 6-е место в мире

Условия ведения бизнеса

79,8

☆ 17-е место в мире

Конкурентоспособность экономики

5,6

☆ 5-е место в мире

Индекс счастья

6,9

☆ 16-е место в мире

★ Статистика от PRIAN RU

4 место

в рейтинге стран, популярных у покупателей недвижимости



Всю информацию о рейтингах смотрите на стр. 12-15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

на физическое, так и на юридическое лицо. Объект будет принадлежать ему на правах полной собственности.



Владелец недвижимости имеет право на получение многократной шенгенской визы, а вместе с ней – возможности находиться в Германии до 90 дней в полугодие. Никаких дополнительных привилегий в оформлении

ВНЖ и гражданства сделка с недвижимостью не дает вне зависимости от размера инвестиции.



Немецкий рынок чувствует себя уверенно. В 2016 году рост цен на жилую недвижимость ускорился. В среднем по стране стоимость квадратного метра выросла более чем на 5%, а в крупных городах – до 10%.

Ценовой ориентир



Фото: Pixabay (falco), Филипп Березин

* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов



Квартира в центральном районе крупного города

€0,3 – 1,0 млн

Это лучшие локации и самые престижные проекты – бетонное золото, в котором хранят сбережения. Здесь не зарабатывают на аренде, так как рентабельность (отношение арендных ставок к стоимости квадрата) остается низкой. В самых престижных районах Мюнхена она стремится к нулю. Зато именно такие объекты постоянно растут в цене.



Доходный дом на несколько квартир

€0,2 – 2,0 млн

В Германии можно купить и отдельный доходный дом – как на 4-8 квартир, так и на 40-80. Да, порог входа выше. Зато собственник целого дома более самостоятелен в своих действиях. Он не зависит от решений собрания собственников, может определять сроки и стоимость ремонта... Безусловно, управление таким объектом требует известного профессионализма.



Квартира для сдачи в аренду

€25 – 300 тыс.

В Германии можно купить квартиру уже с арендатором. Предложений много в самых разных городах. Цена зависит от качества объекта и его локации. Можно подобрать варианты с рентабельностью 5-7% годовых. Самый понятный в управлении вид недвижимости, подходит для начинающих инвесторов.



Сданный в аренду магазин (коммерческий объект)

€0,5 – 10,0 млн

Инвесторы со всего мира вкладывают средства в коммерческую недвижимость Германии. Самый желаемый и безопасный формат – покупка объекта (магазина) с арендатором или арендаторами. Если договор заключен на 10-15 лет, а помещение снимает крупная торговая сеть, у собственника появляется гарантированный стабильный доход. Но, конечно, стоимость таких объектов куда выше.



Сильная экономика (Германия занимает лидирующие позиции по экономическим показателям во многих мировых рейтингах) гарантирует высокий покупательский спрос. А он, в свою очередь, стимулирует развитие рынка недвижимости. Застройщики строят-строят, но жилья для всех не хватает. Чтобы удовлетворить спрос, в Германии ежегодно нужно возводить 250 тыс. кв. м жилой недвижимости, а строиться будет в два-три раза меньше. Кстати, беженцы, которых многие считали риском для страны, в этом контексте стали плюсом, потому что проблема дефицита жилья еще больше обострилась.

В Германии сегодня типичный рынок продавца.

Хороших предложений меньше, чем претендентов на них. А это значит, что не продавец бежит за покупателем, а наоборот. На скидки и какие-то особенно выгодные (по сравнению с заявленными) условия рассчитывать не стоит. Более того, чтобы приобрести понравившийся объект, решение надо принимать быстро. Замешкаешься – вариант уйдет более сговорчивым претендентам.



Немцы остаются нацией арендаторов. Хотя в последние годы ситуация начала меняться – граждане Германии чаще обзаводятся собственной недвижимостью. Это выгодное вложение капитала, ведь ежегодно квадратные метры дорожают. Но по-прежнему каждый второй немец живет в съемном жилье. Это гарантирует инвестору хороший спрос. Конечно, с условием, что жилье находится в востребованном районе.

В Германии нет сверхдоходов от недвижимости.

Известная формула: чем выше надежность, тем ниже прибыль – здесь полностью себя оправдывает. Очень хорошим результатом считается доход в 5% годовых. Кстати, такого показателя добивается лишь каждый пятый собственник в Германии. Есть проекты с нулевой или близкой к нулю доходностью – их тоже покупают. Потому что Германия – надежное место для сохранения капитала. А вот если вам обещают заработок на немецкой недвижимости в 15-20% годовых, это повод насторожиться.



Рынок диверсифицирован. Развиваются не только крупные, но и маленькие города. Соответственно и порог входа может быть низким. За €30-50 тыс. в небольшом городе можно найти квартиру, уже сданную в аренду. Правда, чем меньше город, тем выше риск. Ведь случись что – нового арендатора найти будет сложнее. Но даже в крупных городах цены заметно ниже, чем в других европейских мегаполисах. Например, в Берлине средняя стоимость «квадрата» – €2,6 тыс., в Париже – €8,5 тыс., в Лондоне – €12 тысяч...

Права арендаторов в Германии защищены ничуть не меньше, чем права собственников. Для неподготовленного инвестора это таит дополнительные сложности. Например, вы не сможете по собственному усмотрению повышать арендную плату, не сможете выселить жильца, если он вам надоел. Все отношения регулируются договорами, и кстати, то, что написано в договоре, напрямую влияет на стоимость объекта. Поэтому перед покупкой внимательно читайте действующий договор. От этого зависит не только ваше спокойствие, но и будущие доходы.



Греция

Столица: Афины

Крупные города: Салоники, Коринф, Ираклион, Родос

Язык: греческий

Валюта: евро

Визовый режим: Шенген

Греция за год потеряла в нашем рейтинге одну позицию. Экономическая неопределенность и продолжающееся снижение цен не добавляют местной недвижимости инвестиционной привлекательности. Зато делают ее более доступной, что не может оставить равнодушными покупателей с ограниченным бюджетом, желающих жить у моря невероятной красоты.

Территория

131 940
кв. км

☆ 95-е место в мире

Население

10 846 979
человек

☆ 84-е место в мире

Уровень безработицы

23%

☆ выше среднего по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$287
млрд

☆ 55-е место в мире

ВВП на душу населения

\$18 064

☆ 39-е место в мире

Индекс человеческого развития

0,86
очень высокий

☆ 29-е место в мире

Условия ведения бизнеса

68,6

☆ 61-е место в мире

Конкурентоспособность экономики

4

☆ 86-е место в мире

Индекс счастья

5,03

☆ 99-е место в мире

★ Статистика от PRIAN RU

5
место

в рейтинге стран, популярных у покупателей недвижимости

☆☆

Всю информацию о рейтингах смотрите на стр. 12–15

Пульс рынка

-5,5%

2011

-11,7%

2012

-10,9%

2013

-7,5%

2014

-5,1%

2015

Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Национальный банк Греции

Иностранцы в Греции могут свободно приобретать недвижимость любого типа: жилую, коммерческую или землю. Единственное исключение – районы, считающиеся приграничными территориями. Интересно, что в Греции они могут находиться довольно далеко от государственных границ. Например, это касается островов на севере страны. Для покупки недвижимости в этих регионах иностранцу необходимо получить официальное разрешение от властей страны.

С мая 2013 года в Греции действует программа «золотой визы». Она предоставляет право на упрощенное получение ВНЖ каждому иностранцу, купившему жилую или коммерческую недвижимость на сумму от €250 тыс., а также

супругу/супруге владельца недвижимости, несовершеннолетним детям и родителям. Вид на жительство выдается на пять лет с последующим продлением. Владение недвижимостью на меньшую сумму дает визовые льготы. Собственник получает право на годовую шенгенскую мультивизу. А значит, может находиться не только в Греции, но и в странах Шенгенского соглашения до 90 дней в полугодии.

Финансовый кризис в стране продолжается, что не дает местному рынку недвижимости не то что начать восстанавливаться, но даже окончательно стабилизироваться. Справедливости ради заметим, что темпы снижения цен на греческие квадратные метры замедлились.

Ценовой ориентир

€0,8–2,5 тыс.

столица

€1,0–3,0 тыс.

популярные курорты на материке

€1,5–4,0 тыс.

острова



Апартаменты на побережье

€50–250 тыс.

О вложениях для сохранения капитала или заработка на перепродаже пока и речи нет, все дешевле. Зато отдыхающих на Халкидики, Пелопоннесе и в Аттике меньше не становится. Так что арендная квартира может приносить стабильный доход. Благо курортный сезон в стране длинный, а качество отдыха здесь неповторимое.



Дом на побережье с видом на море

€150–600 тыс.

Из-за длительного кризиса дома на греческих курортах стали доступнее. Нет, за бесенок их никто не продает, ведь на море, солнце и великолепную природу спрос не падает. Но предложения стали более выгодными, с продавцом можно договориться о небольшой скидке. А при покупке на сумму от €250 тыс. предоставляется право на получение ВНЖ.



Квартира в крупном городе

€25–150 тыс.

В греческой столице, а также в Салониках много недорогих квартир. Даже при скромном бюджете можно приобрести одну или две, которые будут сдаваться студентам или работающим гражданам. Тут главное – внимательно отнестись к выбору локации и оценке технического состояния квартиры. И корректно заложить в смету расходы на ремонт и содержание.



Вилла на острове

€1,0–5,0 млн

Что до кризиса, что во время него элитная недвижимость на греческих островах доступна только для состоятельных инвесторов. И при этом пользуется спросом и дорожает. Но цены пока остаются ниже пиковых показателей, поэтому сделка будет финансово выгодной. Да и торг всегда уместен.



В стране действует программа «золотой визы», причем вполне доступная. Членство в Евросоюзе и Шенгенском соглашении делает греческий ВНЖ привлекательным для покупателей из стран за пределами Европы.



Глубокий экономический кризис в стране, разразившийся на фоне последствий глобального мирового, возможный «уход» от Евросоюза и европейской валюты обсуждали все мировые СМИ. Благодаря этому про Грецию вспомнили во всех уголках мира и начали интересоваться ее недвижимостью. Негативная реклама – тоже реклама.

В Греции практически не падают цены на лучших курортах.

Это традиционно популярное среди иностранцев направление для покупки недвижимости, где спрос не прекращает расти. Так что перспективы есть.



В стране накопился огромный запас нераспроданного жилья – около 200 тыс. объектов. При таком «багаже» сложно ожидать быстрого восстановления рынка. Впрочем, совсем дешевых малоликвидных предложений за €10-15 тыс. становится все меньше.

Турпоток в страну растет с 2015 года, а это делает интересной арендную недвижимость на побережье. К тому же основная доля покупателей – бывшие туристы, которые после удачного отдыха решают обзавестись местной квартирой. В перспективе это ведет к повышению спроса на покупку, а затем и цен.

Ипотека для иностранцев недоступна, хотя когда-то греческие банки с удовольствием выдавали займы зарубежным инвесторам. Но стоит ли по этому поводу расстраиваться, когда цены на объекты и так конкурентные, сочетание цены и качества на высоком уровне, да еще и скидку можно выторговать? Вопрос риторический.



Испания

Столица: Мадрид

Крупные города: Барселона, Валенсия, Севилья, Малага

Язык: испанский

Валюта: евро

Визовый режим: Шенген

Испания всегда входила в пятерку самых популярных направлений у русскоязычных покупателей недвижимости. В последние же два года высокий спрос позволил стране выйти сначала на вторую, а затем и на первую строчку рейтинга, сместив многолетнего лидера – Болгарию.



Приобретать недвижимость в Испании могут как резиденты, так и нерезиденты страны. Вне зависимости

Территория

504 782 кв. км

☆ 26-е место в мире

Население

47 300 000 человек

☆ 16-е место в мире

Уровень безработицы

18,91%

☆ выше среднего по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$1,618 трлн

☆ 16-е место в мире

ВВП на душу населения

\$25 864

☆ 29-е место в мире

Индекс человеческого развития

0,876
очень высокий

☆ 26-е место в мире

Условия ведения бизнеса

75,7

☆ 32-е место в мире

Конкурентоспособность экономики

5,6

☆ 5-е место в мире

Индекс счастья

6,3

☆ 37-е место в мире

★ Статистика от PRIAN RU

1 место

в рейтинге стран, популярных у покупателей недвижимости



Всю информацию о рейтингах смотрите на стр. 12–15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

от того, на физическое или юридическое лицо будет совершаться сделка, иностранцу понадобится только действующий заграничный паспорт и достаточные финансовые средства. Никаких дополнительных документов или разрешений не требуется.

• • •

Будучи владельцем недвижимости в Испании, вы имеете право на получение многократной шенгенской визы, которая позволяет находиться на территории страны до 90 дней в полугодие. Кроме этого, здесь действует программа «золотой визы», которая дает

иностранцам возможность получить ВНЖ в обмен на инвестиции в недвижимость на сумму от €500 тыс.

• • •

В кризис на испанском рынке недвижимости цены рухнули более чем на 40%. В последние же годы за счет увеличения спроса, в том числе от иностранных покупателей, рынок начал восстанавливаться. В 2016-м, по данным Национального института статистики, цены выросли на 4%. А в отдельных регионах – Барселоне, Мадриде, Мальорке, Ибике, Марбелье – до 15%.

Ценовой ориентир



* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов



Квартира в центральном районе крупного города

€300–1 000 тыс.

Вариант для тех, кто не хочет быть зависимым от туристического спроса. Быстрее всего можно найти арендатора в Мадриде и Барселоне. В столице высока деловая активность, а к шедеврам Гауди туристы приезжают весь год. Да еще есть спрос со стороны студентов. В крупных городах Испании наблюдается самый стремительный рост цен на жилье.



Туристические апартаменты на побережье

€60–300 тыс.

Аренда курортного жилья в Испании все популярнее как у иностранцев, так и у местных жителей, говорит статистика. Сами испанцы охотнее ездят в Андалусию, Валенсию и Каталонию, а значит, квартира в сезон не будут пустовать. Кроме того, курортная недвижимость тоже растет в цене. Заметнее всего – на Коста-дель-Соль. Не забывайте о том, что для сдачи жилья в аренду туристам требуется соответствующая лицензия. Власти строго за этим следят.



Квартира на островах

€100–400 тыс.

Канарские и Балеарские острова относительно безболезненно пережили кризис. А уж для туристов – причем относительно обеспеченных – они всегда были европейской Меккой. Значит, и здесь можно зарабатывать как на аренде, так и на перепродаже – рост цен на жилье один из самых быстрых в Испании.



Дом на побережье

€200–600 тыс.

С учетом снижения стоимости «квадрата» с начала кризиса, сейчас можно найти выгодные по соотношению цены и качества домики у моря – небольшие виллы или таунхаусы в курортных комплексах. Вы приобретете загородную дачу для семейного отдыха и (если, конечно, верите в дальнейшее восстановление рынка недвижимости Испании и эта вера оправдается) удачно вложите деньги.



На балансе у испанских банков осталось много нераспроданных домов и квартир, изъятых за неуплату ипотеки. Последние годы идут аукционы, но запас неликвидных объектов все равно остается значительным. Качество недвижимости вызывает сомнение у многих экспертов (правда, в основном у тех, кто работает с новостройками). Да и апартаменты «с кармой» интересны далеко не всем.

Недвижимость потихоньку дорожает, но при этом до уровня 2007 года ценам пока далеко. Поэтому в стране еще можно присмотреть выгодный объект с прицелом на будущую прибыль.

Программа «золотой визы» – серьезный бонус. Однако ее стоимость по сравнению с аналогичными программами в других странах остается высокой. Например, Греция предлагает получить ВНЖ при вдвое меньших вложениях.

Испания – одна из самых популярных стран у путешественников. А это значит, что найти арендаторов на курортную квартиру относительно нетрудно. Если, конечно, с самого начала выбрать объект в достойном месте и не задирайте цену.

В Испании сравнительно высокие налоги. НДС при покупке первичной недвижимости составляет 10% от стоимости объекта, на вторичке он зависит от муниципалитета и варьируется от 7% до 10%.

Огромный выбор недвижимости разного класса – от недорогих студий с видом на море до роскошных вилл – это про Испанию. «На любой вкус и кошелек» – это тоже про нее. Самые доступные варианты находятся на Коста-Бланке, самые дорогие – на Коста-дель-Соль и Коста-Браве.



В Барселоне с 2015 года введен мораторий на выдачу туристических лицензий на жилье, которое собственник планирует сдавать в краткосрочную аренду. Заниматься арендным бизнесом без соответствующего разрешения запрещено. Не исключено, что в дальнейшем опыт Барселоны переймут другие испанские города.



Недвижимость в Барселоне: время больших инвестиций

Испанский рынок недвижимости вошел в новую стадию. Занятный кризис давно сменился стабильным ростом. Быстрее всего восстанавливаются самые развитые регионы, и особенно Барселона. Посмотрим, что столица Средиземноморья может предложить иностранным инвесторам. В теме помогают разобраться эксперты компании Estate Barcelona.



Андрей Карачун,
руководитель департамента
по работе с клиентами



Оскар Баутиста,
руководитель департамента
инвестиционных проектов

Стабильный доход

На надежных рынках, где у вас есть гарантия получения определенного дохода, не может быть сверхприбылей. Рынок Барселоны именно такой.

Иногда инвесторы из России просят подобрать проекты с доходностью от 10% годовых. Но у нас 5-8% – это хороший показатель. Речь о том результате, который наши инвесторы получают на практике. Конечно, есть более рискованные проекты, где потенциально можно заработать больше. Но это скорее частные случаи, которые надо рассматривать отдельно.

Наилучший выбор инвестиционных предложений в Барселоне и на

побережье Коста-Брава – в ценовом диапазоне от миллиона евро. С таким бюджетом можно рассматривать объекты в самых престижных зонах – Эшампле, Педральбес, Диагональ-Мар и других. Местная недвижимость – настоящее бетонное золото, она всегда будет востребована.

При этом вы можете рассчитывать на кредитное плечо. Рынок снова растет, и банки охотно выдают займы иностранцам. Условия привлекательные: ставки от 2% годовых, собственный капитал – от 40%, нет штрафов за досрочное погашение. По статистике, более половины сделок сейчас проходят с участием банков. Потому что это выгодно.

Ликвидные объекты

Ликвидность недвижимости в Барселоне выше, чем в любом другом городе Испании. Но и здесь можно выделить несколько самых привлекательных направлений.

Во-первых, объекты стрит-ритейла. На аренду торговых помещений на главных улицах стоит очередь. Как только где-нибудь в центре города освобождается место, бренды буквально начинают войну за него. Например, в районе площади Каталонии стоимость аренды баснословная, есть магазины, которые торгуют там годами, имеют символическую прибыль, но ни под каким предлогом не съедут. Это стандартная практика для Барселоны. А значит, у вас как у собственника никогда не будет проблем с поиском арендатора.

Во-вторых, отели. Барселона – один из самых посещаемых городов мира. Туристы едут сюда круглый год и приносят доход владельцам недвижимости. Но важно учесть один нюанс: власти Барселоны планируют ограничить посуточную аренду. Новых туристических лицензий уже несколько лет не выдают. В будущем все сдающиеся посуточно апартаменты должны будут располагаться в специально отведенных для этого зданиях. Поэтому уже сейчас мы рекомендуем вкладывать средства именно в отели, а не в отдельные квартиры для посуточного найма. В этом сегменте есть интересные предложения гостиниц под реконструкцию.

И в-третьих, другие объекты коммерческой недвижимости, такие как сетевые супермаркеты (Mercadona, Carrefour), автозаправочные станции (Repsol, Galp, BP) и др. Словом, объекты с крупными арендаторами и долгосрочными договорами аренды – на 25-30 лет.

Готовый бизнес

В Барселоне развитый рынок недвижимости с устоявшимися пра-



Говорящая статистика 2016 года

- Испанию посетило 75 млн туристов. Рост на 10% за год
- Число сделок с недвижимостью в Испании выросло на 13,6%. В Каталонии – на 20%
- Рост цен фиксируется во всех районах Барселоны. Средняя стоимость «квадрата» превысила €3,5 тыс.
- Арендные ставки в Барселоне увеличились на 16,5%. Город остается самым дорогим для аренды в стране
- Инвестиции по программе «золотой визы» подскочили на 63%. Большинство ВНЖ получили россияне

вилами и принципами работы. Для иностранного инвестора плюс в том, что, какое направление он бы ни выбрал, он сможет получить готовое решение.

Если вы покупаете торговое помещение, то сразу с заключенным на долгий срок договором аренды. Более того, мы в договорах прописываем, что если арендатор съезжает раньше срока, то мы обязуемся найти нового. Если выбираете отель в центре города под реконструкцию, то у нас также есть полностью отлаженный процесс – от организации и контроля строительных работ до подбора управляющей компании.

Не придется вникать в детали законодательства, на разных этапах искать подрядчиков, самому заниматься управлением. Здесь можно получать пассивный доход в соответствии с планом, составленным для вас заранее юристическими, налоговыми и финансовыми консультантами.

Но, конечно, нужен надежный партнер в Испании. Который здесь живет, работает, имеет связи и, главное, не остановится на списке объектов из каталога, а найдет комплексное решение под ваши конкретные задачи.



Италия

Столица: Рим

Крупные города:
Милан, Генуя, Неаполь, Палермо,
Венеция, Флоренция

Язык: итальянский

Валюта: евро

Визовый режим: Шенген

Италия никогда не претендовала на лидерство по спросу на покупку недвижимости среди русскоязычных покупателей, но в десятке была всегда. А по итогам 2016 года – яркий прорыв. Стабильный интерес привел страну на «призовое» третье место нашего рейтинга.



Иностранцы физическими и юридическими лицами собственниками итальянских сельскохозяйственных земель

Территория

301 340
кв. км

☆ 71-е место
в мире

Население

60 600 000
человек

☆ 23-е место
в мире

Уровень
безработицы

11,6%

☆ выше среднего по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$2,175
трлн

☆ 12-е место
в мире

ВВП на душу
населения

\$29 866

☆ 26-е место
в мире

Индекс человеческого
развития

0,873
очень высокий

☆ 6-е место
в мире

Условия
ведения бизнеса

72,2

☆ 50-е место
в мире

Конкурентоспособность
экономики

4,5

☆ 44-е место
в мире

Индекс счастья

5,9

☆ 50-е место
в мире

★ Статистика от PRIAN • RU

3
место

в рейтинге стран,
популярных
у покупателей
недвижимости



Всю информацию
о рейтингах смотрите
на стр. 12–15

Пульс рынка

+0,3%

-5,2%

-5,3%

-3,6%

-1,7%

2011

2012

2013

2014

2015

Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

никак не станут – запрещено. А вот все остальное легко продается и покупается без оглядки на гражданство.

ВНЖ и гражданство оформляется на общих основаниях даже для владельцев роскошных особняков за миллионы евро. Хотя само наличие жилья будет плюсом при рассмотрении заявки. Также бонусом к недвижимости идет шенгенская мультивиза, которая оформляется ежегодно и дает право на 180 дней каникул в Италии и 90 дней – в странах Шенгенского союза.

Если посмотреть средние цифры по стране, цены все еще падают. Но статистика по крупным городам и престижным курортам показывает противоположную динамику. Квадратные метры дорожают, чему способствует стабильный иностранный спрос. Да и итальянцы здесь активны. Благодаря этому только за первые девять месяцев 2016-го общие инвестиции в жилую недвижимость выросли на 14% и составили чуть менее €6 млрд.

Ценовой ориентир

€3,0–8,0 тыс.
столица и крупные города

€1,0–3,0 тыс.
курорты Калабрии

€2,0–6,0 тыс.
курорты Лигурии и Тосканы

€2,5–7,0 тыс.
озера Комо, Гарда, Маджоре

* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов



Квартира в центре столицы или другого крупного города

€0,5 – 5,0 млн

Недвижимость в лобод из величайших городов Италии всегда будет востребована. Апартаменты в центре Рима, Милана или Венеции пользуются спросом как со стороны покупателей, так и арендаторов. Поэтому собственник всегда может выбрать более интересный вариант получения дохода в зависимости от ситуации. Даже в кризис такие объекты не сильно теряют в цене.



Квартира в Калабрии

€50 – 150 тыс.

Оптимальное сочетание цены и качества позволяет покупателем даже с небольшим бюджетом обзавестись собственным кусочком Италии. На перепродаже пока особо не заработаешь, зато апартаменты тоже можно сдавать в аренду. А наиболее терпеливые с большой вероятностью смогут совершить финансово выгодную сделку через несколько лет. Спрос на курортное жилье в стране растет, что в перспективе трех-четырех лет может подтолкнуть цены вверх.



Апартаменты на престижном морском курорте

€0,15 – 1,0 млн

Многое из того, что мы сказали про бюджетную Калабрию, верно для всей приморской Италии. Хотя, конечно, объекты в других регионах будут подороже. Жилье на самых «крутых» курортах (вот только места на «С» – Сан-Ремо, Сорренто, Специя) пользуется спросом как у итальянцев, так и у европейских инвесторов. С перепродажей вряд ли возникнут проблемы.



Вилла на озере

€0,5 – 5,0 млн

Статусная покупка, которая позволит сохранить капитал. Самое престижное и известное озеро – Комо – пользуется высокой популярностью среди иностранцев. Среди самых активных – немцы, французы, британцы и американцы.



Специалисты прогнозируют, что рынок недвижимости окончательно стабилизируется уже в 2017 году, а в 2018-м начнется долгожданный рост. Доступная ипотека, высокая ликвидность и растущий спрос определяют благоприятные условия. Поэтому сегодняшние инвесторы могут успеть запрыгнуть в последний вагон, купив что-либо по выгодной цене, а уже через несколько лет это «что-либо» перепродать.

Несмотря на возобновление ипотечного кредитования в Италии, иностранцу получить кредит в стране непросто, и лучше рассчитывать только на свои средства. Зато с продавцом можно договориться о скидке, что гораздо сложнее для «кредитных» итальянцев.



Квадратные метры в столице и других знаменитых исторических центрах Италии по-прежнему недешевы, и даже в разгар кризиса цены упали незначительно. При этом в Италии можно найти привлекательные объекты и по вполне доступным ценам – €1-2 тыс. за кв. м – на юге страны.

Рынок очень разнороден, даже в пределах одного города. Где-то квартиры начали дорожать, где-то заметно теряют в цене. Поэтому «общая вывеска» еще не гарантирует среднестатистический результат.

Два года подряд в Италии растет количество сделок с жильем. А ведь порог входа на местный рынок далеко не из самых низких в Европе. И элитная недвижимость стоимостью от €500 тыс. пользуется стабильным спросом. Например, на Prian.ru каждый третий (!) потенциальный «итальянский» покупатель ищет объект в данной ценовой категории.

Италию многие до сих пор воспринимают как страну для покупки жилья для отдыха, игнорируя инвестиционные возможности. Среди более перспективных вариантов – отели, офисные и торговые помещения. К тому же, зарегистрировав фирму, можно претендовать на ВНЖ для себя и своей семьи.





Кипр

Столица: Никосия

Крупные города:
Ларнака, Лимассол, Пафос

Язык: греческий

Валюта: евро

Визовый режим:
национальная виза, для россиян оформляется за день бесплатно, также действует Шенген

В 2016 году интерес к Кипру вырос. Видимо, в ближайшее время страна войдет в десятку самых востребованных у покупателей недвижимости из России и СНГ. Продажи на острове за год официально (!) подскочили почти на 50%. В том числе и за счет иностранцев.



Жилую недвижимость на Кипре могут покупать иностранные лица, как физические, так и юридические.

Территория

9 250
кв. км

☆ 162-е место
в мире

Население

848 300
человек

☆ 161-е место
в мире

Уровень
безработицы

12%

☆ выше среднего по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$28,1
млрд

☆ 129-е место
в мире

ВВП на душу
населения

\$22 587

☆ 33-е место
в мире

Индекс человеческого
развития

0,85
очень высокий

☆ 32-е место
в мире

Условия
ведения бизнеса

72,6

☆ 45-е место
в мире

Конкурентоспособность
экономики

4

☆ 83-е место
в мире

Индекс счастья

5,5

☆ 69-е место
в мире

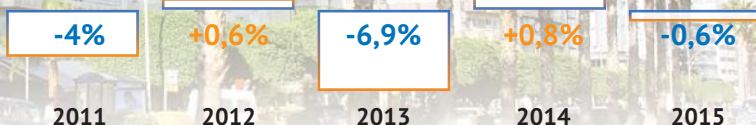
★ Статистика от PRIAN RU

11 место в рейтинге стран, популярных у покупателей недвижимости



Всю информацию о рейтингах смотрите на стр. 12-15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

Единственное ограничение – иностранец может стать собственником только одного объекта недвижимости (жилья или участка земли под застройку) площадью не более 4014 кв. м. Коммерческая – доступна только юридическим лицам, зарегистрированным на Кипре.

С 2009 года в стране действует программа «золотой визы», по которой владелец недвижимости стоимостью от €300 тыс. имеет право на кипрский

ВНЖ. Если жилье дешевле, то бонусом к нему является многократная годовая виза, по которой можно находиться в стране 180 дней в году. А при покупке недвижимости на сумму от €2 млн можно получить гражданство Кипра.

Экономика Кипра пока не восстановилась после кризиса. Цены растут, то снижаются. Зато оживился строительный сектор и количество сделок растет. А это – признак оздоровления рынка.

Ценовой ориентир

€2,0–5,0 тыс.
Лимассол

€1,0–3,5 тыс.
курорты на побережье



Кипр

Популярные типы инвестиционных объектов



Апартаменты в комплексе на побережье

€70–250 тыс.

Самые ликвидные объекты на Кипре – небольшие апартаменты в курортных комплексах у моря (с бассейном и ухоженной территорией) стоимостью €100–200 тыс. Благодаря затянувшемуся кризису на вторичке можно найти предложения дешевле. Содержание компактной квартиры не ударит по карману, еще и на аренде можно заработать. По данным Организации туризма Кипра, количество отдыхающих только из России в 2016 году выросло на 50%. Средняя доходность арендных квартир – 4% в год.



Коммерческая недвижимость в Лимассоле

€0,3–3,0 млн

Лимассол – бизнес-столица острова. Деловая активность здесь даже выше, чем в столице. И если вкладываться в коммерческую недвижимость, то лучше выбирать объекты именно здесь. Интересны торговые и офисные площади, цены на небольшие помещения в центральных районах города стартуют от €300 000. Средняя доходность от сдачи в аренду объектов ритейла – 5,4%, офисов – 4,5% годовых.



Вилла на первой линии

€2,0–10,0 млн

Пока цены остаются значительно ниже докризисных, покупка дорогой недвижимости на острове кажется привлекательной. Вилла, которая сегодня стоит несколько миллионов евро, после восстановления рынка может подорожать процентов на 20. К тому же, в придачу к такой покупке инвестор и все члены семьи получат гражданство Кипра



Дом на побережье на удалении от моря

€150–500 тыс.

Дома в городках и поселках на побережье тоже вызывают интерес. Уже упомянутый туристический бум позволяет получать доход от сдачи в аренду – около 2%, а маячащее впереди восстановление рынка позволит заработать на перепродаже. И естественно, что на недорогой дом у моря спрос был и будет выше, чем на шикарные виллы на первой линии.



Весь 2016 год продажи непрерывно росли, причем значительно – на 25-50%. Активнее стали местные покупатели: более 70% сделок осуществляют именно они. Хотя часть платежеспособных киприотов все еще откладывают сделки из-за неуверенности в посткризисном развитии страны. Растет и спрос со стороны иностранных инвесторов. Например, в сентябре 2016 он взлетел на 75%. Конечно, пока можно говорить о росте из-за слабой базы (всего сделок совершается чуть более 100 в месяц), но именно интерес из-за границы специалисты называют залогом восстановления рынка.

Хоть спрос и растет, до докризисных показателей еще далеко.

По итогам 2016 года общее количество сделок составило чуть более 6 тысяч. В 2008 году число продаж было вдвое выше.



На Кипре оживился строительный сектор, а средняя стоимость квадратного метра в кипрской новостройке примерно на 20% выше, чем на вторичке. Новое жилье призвано заинтересовать иностранных инвесторов. А увеличение доли новостроек потянет вверх и среднюю стоимость «квадрата» по стране.

Недвижимость на острове продолжает дешеветь, несмотря на высокий спрос и возобновление строительной активности. Эксперты уже который год ожидают стабилизации и начала роста цен, а этого все не происходит. Хотя в 2015-2016 годах темпы снижения значительно сократились.



На Кипре действуют программы «золотой визы» и инвестиционного гражданства, которые уже принесли бюджету страны более €2 млрд. Их можно считать едва ли не самыми успешными из аналогичных программ в Европе. Большой популярностью они пользуются и среди россиян. Кстати, на Кипре многие говорят по-русски: здесь живут тысячи граждан бывшего СССР. Поэтому, даже не зная местного языка, ощущаешь себя чужаком в наименьшей степени.

Инвестиции в кипрские квадратные метры не гарантируют высокой доходности. Сегодня можно получить до 4% годовых с арендных объектов, а вот на скорой перепродаже заработать сложно.



Гражданство Кипра за инвестиции

В декабре 2016-го продажи недвижимости иностранцам подскочили на 162% по сравнению с декабрем предыдущего года. Каждый третий объект на Кипре достался зарубежному покупателю. Аналитики объясняют всплеск числа сделок изменениями в программе «Гражданство за инвестиции».

В ноябре 2016 года на Кипре внесли поправки в программу «Гражданство за инвестиции». По новым правилам, чтобы получить паспорта Кипра, надо вложить в экономику страны сумму от €2 млн. Куда можно инвестировать?

1 Недвижимость

Вы можете купить виллу, апартаменты, земельный участок, офисное или торговое помещение. По сути, любой вид недвижимости. Чтобы набрать нужную сумму, разрешается приобретать несколько объектов. Есть лишь одно ограничение: у инвестора в собственности обязательно должно быть жилье стоимостью от €500 тыс. Если в выбранном портфеле такого объекта нет – допустим, вы решили €2 млн потратить на коммерческую недвижимость, – тогда виллу или квартиру надо будет докупить.

По условиям программы, жилье стоимостью от €500 тыс. – адрес регистрации на Кипре – должно пожизненно оставаться в собственности инвестора. Остальные средства спустя три года можно вернуть, сохранив паспорта. Если для получения гражданства вы покупали, например, виллу за несколько миллионов, то спустя три года ее разрешается продать, но взамен необходимо приобрести другой объект за €500 тыс.

2 Бизнес

Чтобы оформить паспорта, вы можете вложить деньги в компанию, которая работает на Кипре, или в собственный бизнес на острове. Власти никак ни ограничивают инвесторов по сферам деятельности: можно заниматься любым видом бизнеса, от финансового сектора до розничной торговли.

В этой опции есть одно дополнительное требование: надо не только вложить от €2 млн, но и трудоустроить минимум пять киприотов.

3 Ценные бумаги

Претенденты на гражданство могут вкладывать в финансовые активы – покупать ценные бумаги, в том числе государственные. Правда, есть ограничение: в государственные облигации Кипра может быть вложено максимум €500 тыс., а остальные средства надо распределять по другим инструментам.

В новой редакции кипрская программа «Гражданство за инвестиции» стала еще более гибкой. Все вышеописанные опции можно комбинировать, выбирая оптимальный вариант вложения средств.



Паспорт Кипра дает право

- путешествовать без виз по большинству стран мира
- жить, учиться и вести бизнес в странах Евросоюза
- спустя три года вернуть инвестиции
- сохранить первое гражданство
- передать гражданство Кипра по наследству



Сергей Потапенко

генеральный директор компании BUY HOME

Правительство Кипра сделало беспрецедентный шаг навстречу иностранным инвесторам. Во-первых, порог входа снижен до €2 млн, а ранее минимальный объем инвестиций составлял €2,5 млн. И это именно инвестиции, а не пожертвования. Спустя три года вклад можно будет вернуть, а паспорта останутся с вами навсегда.

Во-вторых, теперь можно включать в заявление родителей, а раньше им приходилось подавать документы отдельно и вкладывать дополнительные €2,5 млн. Сейчас единственное требование – у родителей должно быть собственное жилье на острове стоимостью от €500 тыс. Инвестор имеет право записать родителей по адресу своей регистрации на Кипре, но тогда стоимость объекта повышается до €1 млн.

В-третьих, несмотря на опасения, что сроки рассмотрения заявок вырастут, инвестиционная программа Кипра по-прежнему остается самой быстрой в Евросоюзе. Паспорта можно получить всего за шесть месяцев. Не появилось и требований к обязательному проживанию на острове. Обладатели паспортов, если сами того не желают, могут здесь не появляться.

Инвесторам предлагают различные варианты: вкладывать в собственный бизнес, покупать доли кипрских компаний или государственные ценные бумаги. Но самая популярная опция – приобретение недвижимости. Это легко объяснить. Рынок недвижимости сейчас на стороне покупателя, цены достигли дна и дальше однозначно будут расти.



Недвижимость + гражданство Что можно купить?

Чтобы получить европейский паспорт, инвестор должен вложить в недвижимость €2 млн. Можно собрать портфель объектов или приобрести одну роскошную виллу. Кипр давно развивается как направление для отдыха класса люкс, поэтому выбор элитной недвижимости на острове внушительный. На примере комплекса Faros Sea Residence посмотрим, какое качество жизни предлагают местные застройщики.



На Кипре есть интересные варианты вилл на холмах, с видом на море, но больше всего ценится, конечно, первая линия. Площадь страны – 9 200 кв. км. В пять раз меньше, чем Московской области! Многие места на побережье уже застроены. И все-таки комплексы у самого моря с пляжем, еще не тронутым цивилизацией, можно найти.



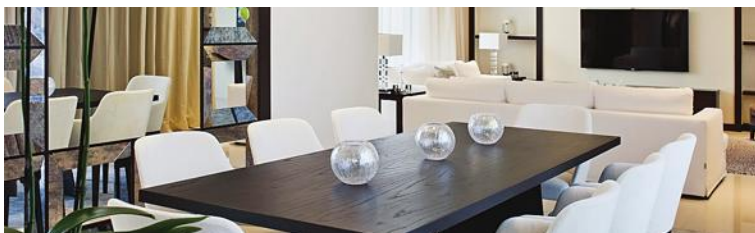
Инфраструктура на Кипре отлично развита. Рядом с вашей виллой будут кафе, таверны, рестораны, спа, спортивные комплексы. Страна – маленькая, тратить время на многочасовые поездки не придется. Например, от комплекса Faros Sea Residence десять минут езды до аэропорта, пятнадцать минут – до центра Ларнаки.



Местные застройщики возводят продуманные до мелочей проекты: все здания в едином стиле, аккуратная общая территория, ландшафтный дизайн, качественные строительные материалы и энергосберегающие технологии, круглосуточная охрана всего комплекса. Это минимальный джентльменский набор для недвижимости класса люкс.



В сегменте элитной недвижимости не экономят на площадях. Виллы просторные – общей площадью до 1200 кв. м, с четырьмя-пятью спальнями, большими гостиными и террасами. На участках у дома – private сады, бассейны, зоны для барбекю.



Еще одна особенность недвижимости класса люкс – эксклюзивные интерьеры, которые создаются профессиональными дизайнерами индивидуально для каждого заказчика. Стиль оформления может меняться – от классики до авангарда, – но качество отделочных материалов остается высоким.





Латвия

Столица: Рига

Крупные города: Даугавпилс, Юрмала, Вентспилс

Язык: латышский

Валюта: евро

Визовый режим: Шенген

До 2014 года страна была популярнее у покупателей – в том числе и благодаря дешевой программе «золотой визы». Как только ее стоимость значительно выросла, а политика заполонила телеэкраны и умы, покупательский интерес пошел на спад. Нет, в Латвии по-прежнему покупают, но получение ВНЖ – больше не главная причина.

Территория

64 589
кв. км

☆ 122-е место
в мире

Население

1 950 000
человек

☆ 149-е место
в мире

Уровень
безработицы

9,5%

☆ выше среднего по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$49
млрд

☆ 107-е место
в мире

ВВП на душу
населения

\$13 618

☆ 51-е место
в мире

Индекс челове-
ческого развития

0,819
очень высокий

☆ 46-е место
в мире

Условия
ведения бизнеса

80,6

☆ 14-е место
в мире

Конкуренто-
способность
экономики

4,4

☆ 49-е место
в мире

Индекс счастья

5,5

☆ 68-е место
в мире

★ Статистика от PRIAN ● RU

13 место
в рейтинге стран,
популярных
у покупателей
недвижимости

☆☆

Всю информацию
о рейтингах смотрите
на стр. 12–15

Пульс рынка

+5,8%

+6,1%

+8,2%

-4,5%

+6,6%

2011

2012

2013

2014

2015

Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

В Латвии иностранцы могут покупать любую недвижимость на физическое или юридическое лицо. Ограничения есть. Например, для покупки земли под застройку надо получить разрешение местных властей. Впрочем, на практике это не создает большой преграды.

С 2010 года в Латвии действует инвестиционная программа «золотой визы». Закон «Об иммиграции» говорит, что на латвийский ВНЖ может претендовать иностранец, который купит один объект недвижимости в Риге

и крупнейших городах стоимостью от €250 тыс. или два объекта общей стоимостью от €250 тыс. на остальной территории страны.

Интерес россиян снизился в сегменте дорогого и элитного жилья стоимостью от €200 тыс. В целом же рынок недвижимости стабилен и даже демонстрирует положительную динамику. Девелоперы переориентировались на местных покупателей, которые сегодня совершают большую часть сделок. А за счет доступного кредитования спрос с их стороны только укрепляется.

Ценовой ориентир

€0,8–4,5 тыс.
Рига

€1,0–4,0 тыс.
Большая Юрмала



Апартаменты в Риге, в Старом городе

€250–700 тыс.

Пользуются спросом у иностранных инвесторов. И хотя сегодня, за счет общего снижения числа покупателей, сделок с данным типом недвижимости проходит немного, жилье в историческом центре города – неплохое вложение для сохранения капитала. К тому же здесь практикуется сдача в аренду, правда, доход невелик, около 3% годовых.



Квартира в столице

€60–150 тыс.

Самая ходовая недвижимость, в том числе и среди латышей. Ее можно перепродать или сдать в долгосрочную аренду. Последняя может принести доход 5–6% годовых. Учитывая быстрый рост продаж и ипотечного кредитования, инвестиции в такие квартиры выглядят заманчиво.



Дом в Юрмале

€0,8–2,5 млн

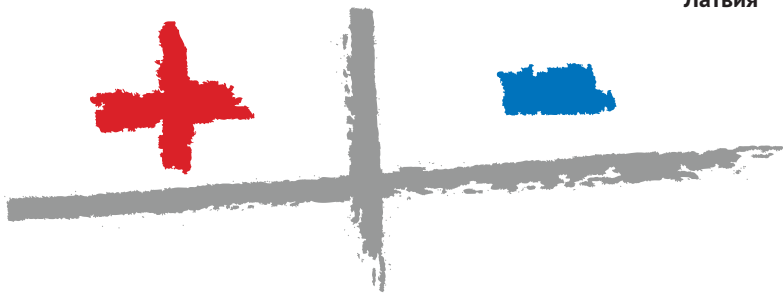
Состоятельные русскоязычные покупатели давно облюбовали знаменитый латвийский курорт и уезжать отсюда не собираются. Да, новых сделок не так много, но они есть. Местный мягкий климат отлично подходит для отдыха, а недвижимость – для сохранения капитала. Несколько лет назад недвижимость здесь резко подешевела, но последние года два цены стабилизировались.



Магазин с арендатором в столице

€0,2–1,0 млн

Коммерческая недвижимость в Риге тоже привлекает покупателей. Одним из наиболее перспективных вариантов являются торговые объекты с арендатором и управляющей компанией. В Риге можно найти варианты для инвесторов с относительно небольшим бюджетом, которые принесут аж до 8% годовых.



Неплохой внутренний спрос обеспечивает последние годы стабильное развитие рынка без образования пузырей и спекулятивного роста цен на недвижимость. Конечно, в таких условиях сложно быстро заработать на перепродаже, зато могут быть выгодны долгосрочные инвестиции.

Девелоперы не готовы делать значительные скидки, даже в сегменте дорогой и элитной недвижимости, где активность в последние два года невысока. Продавцы предпочитают сдавать жилье в аренду, пока не найдется подходящий покупатель. И все-таки о небольшом дисконте можно договориться.

В Латвии растут продажи и цены на недвижимость среднего класса. По итогам 2016 года количество сделок в стране увеличилось на 10,5%. Средняя стоимость жилья в зависимости от типа и расположения прибавила 6-10%. А вот в сегменте элитки – затишье.

Основной спрос сосредоточен на недвижимости Риги и Юрмалы, где самые высокие цены в стране. Эти города – главный магнит как для иностранных, так и для местных покупателей. В провинции же цены в разы ниже, но пока нет уверенности, что инвестиции даже в качественную местную недвижимость смогут приносить стабильный доход.



Латвия – русскоговорящая страна и к тому же технологически развитая. Благодаря этому решать любые бытовые вопросы при управлении недвижимостью будет легче, чем в других государствах. Можно даже не прибегать к помощи местных посредников. А это сокращает расходы.

В Латвии действует инвестиционная программа, которая позволяет получить местный ВНЖ в обмен на покупку недвижимости. Страна входит в Евросоюз и Шенген, поэтому вид на жительство открывает собственнику возможности для свободного передвижения по Европе. Однако после повышения минимальной суммы сделки до €250 тыс., введения налога на покупку в 5% от цены объекта и платы в размере €5 тыс. за продление ВНЖ общие затраты сильно выросли. Латвии стало гораздо сложнее конкурировать с другими европейскими странами, предлагающими похожие программы.



Почему следует инвестировать в Юрмалу

Портрет покупателя недвижимости на рижском взморье поменялся. Еще два-три года назад большинство проектов Юрмалы ориентировались на иностранцев. Сейчас каждый второй покупатель – местный. Рынок вошел в новую стадию развития. О том, какие возможности сегодня предлагает главный курорт Латвии и как ими воспользоваться, рассказывает Александра Строде, руководитель департамента жилой недвижимости LNK Properties.



Александра Строде

руководитель департамента жилой недвижимости
LNK Properties

Из Юрмалы до Риги можно добраться на автомобиле за 10-20 минут. При этом ни один район столицы не предложит такой комфорт, безопасность и прекрасную инфраструктуру, которые мы встречаем здесь. Теннисные корты, гольф-поля, яхт-клубы – все что угодно. Где еще, проснувшись с утра перед поездкой на работу, можно отправиться на пробежку по пляжу и сосновому лесу, сходить в бассейн, на рынок за свежими продуктами, заглянуть в уют-

ный почти домашний ресторанчик на утренний кофе?

В столице не так много престижных мест для людей с высокими запросами. Центр? Да, но многим не нравится местный воздух. Межапарк? Да, но цены там очень высокие. Этот район застроен преимущественно частными виллами, а многоквартирных комплексов минимальное количество. Поэтому рижане, которые ценят комфорт и здоровый образ жизни, все

чаще выбирают Юрмалу. Быть юрмальчанином – снова модно и престижно.



Спрос от местных жителей помог сбалансировать рынок. Еще несколько лет назад юрмальские застройщики ориентировались исключительно на зарубежных покупателей. Просили по €5 тыс. и более за «квадрат» в квартире на первой-второй линиях в районе Дзинтари. Когда иностранцев стало меньше, им пришлось понижать цены – сначала до €4 тыс., а потом и до €3,2-3,5 тыс. за кв. м без отделки. В результате сейчас в Юрмале мы наблюдаем лучшее за последние годы соотношение цены и качества.

Все большим спросом пользуются комплексы бизнес-класса, которые сочетают, с одной стороны, комфорт и качество, а с другой, разумные цены. Например, в нашем проекте в Булдури – Jasmine Garden – еще на нулевой стадии строительства было продано 30% квартир. Для Юрмалы это феномен. А все почему? Потому что комплекс заполнил пустовавшую на рынке нишу. Здесь за €260 тыс. (что всей семье позволит получить ВНЖ) можно найти квартиру с тремя спальнями, хотя обычно для такой покупки в Юрмале понадобилось бы полмиллиона. Цены на 50-метровые квартиры стартуют от €120 тыс. Именно такого жилья на курорте не хватало. Оно будет востребовано в ближайшие годы, так как имеет высокую доходность и его можно сдавать круглогодично.



Помимо апартаментов в новых комплексах бизнес-класса в Юрмале есть еще одно интересное направление для инвестиций – изумительные полузаброшенные ста-

Покупка недвижимости в Юрмале стоимостью от €250 тыс. дает всей семье инвестора право на получение вида на жительство

ринные дачи под реконструкцию или просто земля для частного строительства.

Порядок цен – от €250 тыс. При этом участок со старым домом или без него будет стоить примерно одинаково. На возведение виллы бизнес-класса понадобится около €1,5 тыс. за квадратный метр. Оно того будет стоить. Земля – ресурс невозобновляемый. А лучшие места на главном курорте Латвии всегда будут востребованы.



Популярность проживания в Юрмале растет среди латвийцев, и благодаря этому местные квартиры стали интересны не только для курортной, но и для долгосрочной аренды. Для такого заработка лучше выбирать недвижимость в районе Булдури, который расположен ближе всего к Риге. 50-метровые квартиры с одной спальней в качественном комплексе там легко сдаются в аренду за €800 в месяц.

Расходы же на содержание недвижимости в Юрмале остаются низкими. Здесь вы точно будете платить меньше, чем на других европейских курортах. Опять же приведем в пример комплекс Jasmine Garden. Такса за обслуживание территории – €1 за кв. м в месяц. Всего с учетом расходов на коммунальные услуги собственник будет тратить меньше €2 тыс. в год. Еще есть налоги на недвижимость, но и они в Латвии низкие. За квартиру в Булдури получится €150-200 в год.



Словения

Столица: Любляна

Крупные города: Марибор, Целе, Копер, Порторож

Язык: словенский

Валюта: евро

Визовый режим: Шенген

Еще в недавнем прошлом бывшую югославскую республику путали со Словакией. Сегодня недвижимость здесь пользуется стабильным спросом, а с рейтинговой точки зрения страна превращается в крепкого середнячка. Во всяком случае место в первой двадцатке Словения уже завоевала.



Спокупкой недвижимости в Словении все не так просто, как хотелось бы. Иностранцу нужно сначала

Территория

20 253
кв. км

☆ 150-е место в мире

Население

2 089 000
человек

☆ 146-е место в мире

Уровень безработицы

10,4%

☆ выше среднего по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$63,8
млрд

☆ 99-е место в мире

ВВП на душу населения

\$20 732

☆ 35-е место в мире

Индекс человеческого развития

0,88
очень высокий

☆ 25-е место в мире

Условия ведения бизнеса

76,1

☆ 30-е место в мире

Конкурентоспособность экономики

4,4

☆ 56-е место в мире

Индекс счастья

5,7

☆ 63-е место в мире

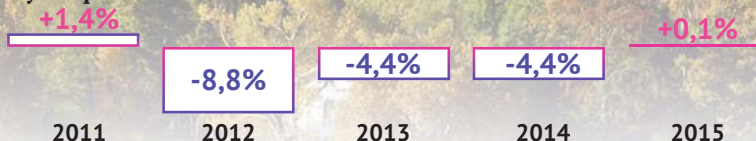
★ Статистика от PRIAN RU

16 место в рейтинге стран, популярных у покупателей недвижимости



Всю информацию о рейтингах смотрите на стр. 12–15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

зарегистрировать юридическое лицо, и уже на его баланс можно приобрести любой объект. Другое дело, что открыть фирму в стране нетрудно. Понадобится от одного до трех рабочих дней и €9,0-9,5 тыс. на d.o.o с одним учредителем. Но, как ни крути, лишние хлопоты никому не радуют. Так что очко не в пользу Словении.

• • •

Само по себе владение недвижимостью не дает права на ВНЖ. Но мы же его приобретаем на юридическое лицо. А инвесторская программа получения вида на жительство в стране не просто существует, а работает – причем одна из самых доступных в Европе, если оценивать только финансовую сторону. Достаточно вложить в фонды

или основную деятельность фирмы €50 тыс. – это может быть покупка недвижимости на указанную сумму. Так, недостатки и преимущества как минимум уравновесились.

• • •

Что может быть лучше стабильности? Да, цены в стране пока растут слабо, но рынок потихоньку восстанавливается и становится интересным для долгосрочных инвестиций. При этом страна, которая воспринимается в первую очередь как курортная, интересна не только квартирами на море, но и выбором коммерческих объектов для инвестирования. Они могут принести доход в 6-9% годовых. На рынке квартир показатели более скромные.

Ценовой ориентир

€2,0–3,5 тыс.

Любляна

€2,0–4,0 тыс.

курорты на побережье

€1,3–3,0 тыс.

бальнеологические курорты

Фото: Филипп Березин

* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов

**Квартира в Любляне****€150–400 тыс.**

Недвижимость в деловом, культурном и историческом центре развитой страны – обычно хорошая инвестиция. Квартиру можно оставить для себя (Любляна – красивый и уютный город, где приятно провести неделю-другую), а потом выгодно перепродать или сдать в аренду. Студенты, туристы, сотрудники международных компаний – в зависимости от качества объекта кто-нибудь точно заинтересуется...

**Дом на бальнеологическом курорте****€200–500 тыс.**

Конечно, бешеным спрос на дома в центре страны не назовешь. Жизнь тихая и спокойная. Кроме лечебных ванн, минеральных вод и прогулок, и развлечь-то себя нечем. До Любляны и тем более до побережья без машины не доберешься. Ну и что? Здесь любят бывать европейские и российские пенсионеры. Цены – чем ближе к центру, тем выше. В Рогашка-Слатине даже за пару километров «накинут» 20–30%.

**Квартира на побережье****€150–350 тыс.**

В Словении побережье маленькое – менее 47 км. Недвижимости тут геометрически не может быть много. По этим же причинам ограничено новое строительство. В итоге на дефицит очень большой спрос. Поэтому для вложений вариант практически беспроигрышный.

**Магазин с арендатором****€0,5–5 млн**

В 2016 году именно торговая недвижимость с долгосрочным арендатором пользовалась наибольшим инвестиционным спросом. Такие вложения обеспечивают стабильный доход и являются надежным основанием для получения ВНЖ. Небольшое помещение в торговом центре можно найти за несколько сотен тысяч евро, а вот на крупные проекты стоит заглядываться, имея в распоряжении от €1 млн.

[Подробнее на стр. 129](#)



Цены стабильны и по европейским меркам демократичны.

Чтобы купить квартиру, хватит €50–80 тыс. Конечно, исключая столицу и популярные морские курорты. В последние годы цены не росли, так что можно отхватить объект по выгодной цене.

Мировой кризис не прошел мимо словенского рынка.

Естественно, часть застройщиков обанкротилась, а их объекты до сих пор стоят непроданными. Их немного, но и страна маленькая, так что они по-своему «давят» на рынок. Поэтому ждать безудержного роста цен не стоит. Зато радует вторичка, спрос на которую растет.



Оформление юридического лица в Словении, без которого недвижимость не купить, требует дополнительных расходов. Только уставной капитал компании – не менее €7,5 тыс. Плюс ежегодные расходы на поддержание ее деятельности.

ВНЖ Словении – это не просто открытие фирмы, а серьезный бизнес, которым надо заниматься. Если успокоиться на покупке какой-нибудь недвижимости за €50 тыс. и не обеспечивать реальную прибыльность дела, через год ВНЖ могут и не продлить.

Покупатели начинают интересоваться не только жилой недвижимостью в Любляне и на побережье, но и коммерческими объектами. Это явный признак укрепления рынка и экономической стабильности в стране. Самые популярные – торгово-коммерческие помещения с арендатором, с которым заключен долгосрочный договор.

Выбор объектов в некоторых регионах страны ограничен.

Например, на тех же бальнеологических курортах в центре города жилье найти сложно, большая часть зданий – гостиницы. Поэтому нужно либо довольствоваться тем минимумом, что есть, либо перемещаться на окраины, где предложений много.





Коммерческая недвижимость Словении – что выбрать

Территория и население этой страны совсем невелики. В отличие от возможностей. Владимир Уваров, директор российского представительства Future Real Estate, анализирует словенскую коммерческую недвижимость с точки зрения потенциального инвестора.



Владимир Уваров,
директор российского представительства
Future Real Estate

1 Торговые центры и помещения в них

ГДЕ: небольшие торговые зоны в крупных городах, главные торговые зоны в небольших городах

РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ
от €500 тыс.

ВОЗМОЖНАЯ ДОХОДНОСТЬ*
6-8% в год

(Под возможной доходностью здесь и далее в статье мы будем понимать чистый доход, который получит инвестор до уплаты его личных налогов).

Владимир Уваров: «Средний размер таких инвестиций в нашей компании сегодня – около €1 млн.

Основные арендаторы помещений – крупные европейские торговые сети, расширяющие свой бизнес в Словении. Как правило, эти компании работают в массовом сегменте, а значит, им интересно быть представленными и в небольших городах».

2 Небольшие коммерческие помещения

ГДЕ: помещения на первых этажах с отдельным входом в городах с населением от 30 тыс. человек

РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ
от €200 тыс.

ВОЗМОЖНАЯ ДОХОДНОСТЬ
6-8% в год

Владимир Уваров: «Такие помещения интересны аптекам, маленьким магазинам, кафе, предприятиям службы быта. Но наиболее перспективным арендатором на сегодня я бы назвал банки, которые активно расширяют свои сети в Словении. В хорошей локации на выгодных условиях банк может заключить долгосрочный – на 10-15 лет – договор, даже без права отказа от аренды».

3 Отели

ГДЕ: крупные города, туристические зоны, горнолыжные и морские курорты

РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ
от €200 тыс.

ВОЗМОЖНАЯ ДОХОДНОСТЬ
5-15% в год

Владимир Уваров: «В Словении можно приобрести как мини-отель семейного типа, так и огромное здание. Вообще поиск гостиницы – индивидуальный процесс, который идет под запросы конкретного клиента. Доходность будет зависеть от того, кто и как управляет отелем, поэтому гарантировать заявленные показатели трудно. Можно лишь сказать, что у небольшой гостиницы окупаемость, конечно, будет ниже. В общем, это предложение для опытных инвесторов».

4 Строительные проекты

ГДЕ: жилая и коммерческая недвижимость по всей стране

РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ
от €500 тыс.

ВОЗМОЖНАЯ ДОХОДНОСТЬ
до 20-30% в год
на вложенный капитал

Почему инвестиции в недвижимость Словении интересны прямо сейчас



- Словенская экономика перешла от стагнации к росту. Платежеспособный спрос увеличивается, и крупные компании стремятся представить себя в стране.
- Цены на недвижимость пусть незначительно, но растут. Словенская недвижимость, возможно, не столь ликвидна, как немецкая или английская (она дорожает не так быстро), однако показатели доходности у нее фантастические для Европы – 6-8% и выше.
- В последние два года банки оживились и стали активно кредитовать коммерческую недвижимость. Базовые условия: первый взнос 30%, процентная ставка – 3%, срок кредита – до 10 лет.

Владимир Уваров: «Девелоперские проекты считаются более доходными. Правда, строительство – это всегда рискованная инвестиция. Понимая это, мы предлагаем максимально надежную схему. Договор-купли продажи вы подписываете в тот момент, когда у строящегося комплекса уже заключен договор с арендатором. Далее вы платите задаток в 10%, переводя сумму на счет нотариуса – это гарантия того, что инвестор не откажется от сделки, когда комплекс будет построен. Оставшиеся деньги переводятся на счет нотариуса уже после сдачи объекта. Таким образом, вы не платите никаких авансов строительным организациям».



США

Столица: Вашингтон

Крупные города: Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Майами, Сан-Франциско, Лас-Вегас

Язык: английский

Валюта: доллар

Визовый режим:
национальная виза

Американской мечте нипочем политические охлаждения и потепления, выборы президента, грозные заявления военного толка. Интерес велик, хотя число сделок не растет. Впрочем, наши покупатели обычно интересуются элитной недвижимостью, сделок с которой не может быть много.



Что будет дальше, неизвестно... но сейчас в США иностранцы никак не ограничены в правах на покупку

Территория

9 519 431
кв. км

☆ 4-е место
в мире

Население

325 000 000
человек

☆ 3-е место
в мире

Уровень
безработицы

4,7%

☆ ниже средне-
го по региону

ВВП, 2015 г.

\$18
трлн

☆ 2-е место
в мире

ВВП на душу
населения

\$55 805

☆ 5-е место
в мире

Индекс человече-
ского развития

0,915
высокий

☆ 8-е место
в мире

Условия
ведения бизнеса

82,4

☆ 8-е место
в мире

Конкуренто-
способность
экономики

5,7

☆ 3-е место
в мире

Индекс счастья

7,1

☆ 13-е место
в мире

★ Статистика от PRIAN RU

7
место

в рейтинге стран,
популярных
у покупателей
недвижимости



Всю информацию
о рейтингах смотрите
на стр. 12–15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Federal Housing Finance Agency

любого типа недвижимости, что на физическое, что на юридическое лицо.

• • •

В Соединенных Штатах есть инвестиционные программы, позволяющие получить американский ВНЖ, но ни одна из них не основана на покупке недвижимости для себя. Можно владеть объектом за десятки миллионов евро, но собирать документы и подавать заявку на визу

на общих основаниях все равно придется. Если, конечно, вы параллельно не ведете бизнес.

• • •

Рынок недвижимости США в последние годы чувствует себя более чем уверенно. О мировом финансовом кризисе, который начался именно здесь, с кризиса ипотечного (помните?), мало что напоминает. Непроданного жилья становится все меньше. Цены растут. Продажи тоже.

Ценовой ориентир



Фото: Pixabay (tammon, onefox)

* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов



США

Популярные типы инвестиционных объектов



Квартира в Нью-Йорке, на Манхэттене

€850 тыс. – 2 млн

В мировой экономической столице любая недвижимость пользуется высоким спросом. И на Манхэттене апартаменты всегда расхватывают (хотя и тут есть исключения – см. ниже). Сдать их в аренду будет нетрудно. Результат – 3-5%, а иногда 7% годовых дохода.



Апартаменты в Майами с видом на океан

€0,4–1,0 млн

Среди плюсов этой недвижимости одновременно и текущий рост цен, и относительно доступная стоимость недвижимости. В том же Лос-Анджелесе цены могут отличаться в два-три раза. А высокий спрос поддерживают местные и иностранные покупатели. Кстати, Флорида занимает первое место по количеству сделок с недвижимостью с участием зарубежных покупателей.

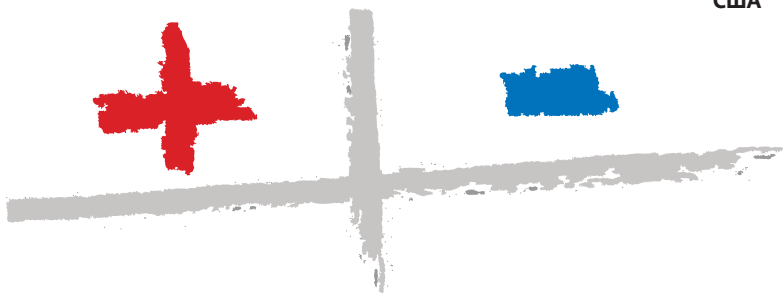


Особняк в Лос-Анджелесе

€2,5–6,0 млн

Дорогой и самый популярный среди иностранных инвесторов город Калифорнии, место концентрации «богатых и знаменитых» со всего мира. Это не только статусная недвижимость, но и надежное вложение средств.

**Нью-Йорк
на протяжении
многих лет
входит в рейтинги
самых дорогих
городов мира
по стоимости
жилья**



Жилая недвижимость в стране ежемесячно дорожает на протяжении последних четырех лет – рынок восстает из пепла. Потенциал для роста не исчерпан. Правда, если цены продолжают увеличиваться такими же темпами, может появиться опасность образования пузыря.

В США нет программы «золотой визы», которая бы предоставляла покупателям возможность получения ВНЖ или гражданства страны. Впрочем, последние события в Америке вообще породили некоторое недопонимание по вопросам эмиграционной политики.



А вот элитной (именно элитной) недвижимости Манхэттена сейчас несколько больше, чем требуется... Большинство покупателей совершают сделки на сумму около миллиона долларов. Более дорогая недвижимость может искать новых хозяев месяцами. Можно рассчитывать на скидку в абсолютных цифрах до пары миллионов долларов.

Состоятельные покупатели больше не могут сохранить инкогнито. В рамках борьбы с отмыванием денег Минфин США будет в обязательном порядке запрашивать личную информацию об инвесторах. Пока подобная практика вводится только на Манхэттене и в Майами. Но чиновники уже говорят о возможности распространения законодательного нововведения на всю страну.



В США растут продажи. Не только нового, но и вторичного жилья. В 2016 году были побиты показатели рекордного 2007-го. Это заставляет активнее работать строительные компании.

Политическая неопределенность в стране (а она есть) может заставить иностранных покупателей искать более «безопасные» направления для крупных инвестиций, что скажется на рынке элитки, который и так замедлился. Впрочем, недвижимость Нью-Йорка и сегодня остается лидером по инвестиционной привлекательности в мире по версии многих авторитетных исследований – например, Ассоциации зарубежных инвесторов в недвижимость (AFIRE).



Таиланд

Столица: Бангкок

Крупные города:
Паттайя, Пхукет, Районг

Язык: тайский

Валюта: бат

Визовый режим:
национальная виза

За 2016 год Таиланд поднялся в нашем рейтинге на две строчки. На Юго-Востоке иностранцев сегодня интересует не только жилье для собственного отдыха, но и инвестиционные объекты. Заявляемая доходность в 5-8% годовых мотивирует.



Иностранцы могут свободно приобретать недвижимость в Таиланде на юридическое лицо и с некоторыми ограничениями – на физическое. Например,

Территория

514 000
кв. км

☆ 50-е место
в мире

Население

65 300 000
человек

☆ 21-е место
в мире

Уровень
безработицы

1,2%

☆ ниже сред-
него в Азии

ВВП, 2015 г.

\$1,11
трлн

☆ 20-е место
в мире

ВВП на душу
населения

\$5 742

☆ 87-е место
в мире

Индекс челове-
ческого развития

0,726
очень высокий

☆ 93-е место
в мире

Условия
ведения бизнеса

72,5

☆ 46-е место
в мире

Конкуренто-
способность
экономики

4,6

☆ 34-е место
в мире

Индекс счастья

6,4

☆ 33-е место
в мире

★ Статистика от PRIAN RU

14 место в рейтинге стран,
популярных
у покупателей
недвижимости



Всю информацию
о рейтингах смотрите
на стр. 12–15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Банк Таиланда

в многоквартирном доме можно купить в полную собственность не более 49% жилых площадей. А если в конкретном комплексе квота исчерпана, оформить только долгосрочную аренду на 30 лет, которая продлевается два раза – то есть до 90 лет. При покупке частного дома жильё переходит в собственность физического лица, а земля сдаётся в долгосрочную аренду максимум на 90 лет.

• • •

Покупка недвижимости в Таиланде не даёт льгот на получение ВНЖ или гражданства. Отдыхать в Таилан-

де в течение срока до 30 дней россияне могут без виз, для «зимовки» делают туристические визы, а если нужно жить круглый год – регистрируют юридическое лицо или устраиваются на работу для получения ВНЖ.

• • •

Недвижимость в Таиланде дорожает. С 2008 года квартиры, таунхаусы и земельные участки прибавляли в цене от 5% до 12% в год. Таким показателям может позавидовать любая страна Европы с хорошей инвестиционной репутацией.

Ценовой ориентир



* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов



Квартира в строящемся доме на побережье

€60–300 тыс.

Подойдет как для сдачи в аренду, так и для перепродажи. Разница в стоимости строящейся и готовой квартиры – 20-30%. А с учетом стабильного роста цен на недвижимость прибыль от перепродажи может быть выше. К тому же при покупке жилья на стадии строительства застройщики обычно предоставляют беспроцентную рассрочку – до момента сдачи проекта.



[Подробнее на стр. 130–131](#)

Квартира в апарт-отеле

€60–300 тыс.

Инвестор покупает квартиру в апарт-отеле и сразу же заключает договор с управляющей компанией. Сдачей этого жилья в аренду в дальнейшем занимается отельер, а собственник получает доход. В Таиланде распространены два типа арендных программ: с гарантированной и фактической доходностью. В первом случае собственнику обещают фиксированную сумму до 7-8% от стоимости недвижимости, во втором – 50-70% от полученной арендной платы.



Вилла с видом на море

€0,5–5,0 млн

В Таиланде хороший выбор элитных вилл, качество строительства не уступает европейскому. Большинство находится в составе организованных комплексов, а значит, собственнику не придется заботиться об управлении. Но по сравнению с квартирами это менее ликвидный вид недвижимости, и цены на виллы повышаются медленнее – до 5% в год.



Квартира в столице

€130–500 тыс.

Бангкок – один из самых быстрорастущих городов Юго-Восточной Азии. И растет он за счет приезжих. Кто-то из экспатов покупает собственную квартиру, кто-то пополняет ряды арендаторов, что только укрепляет местный рынок, толкает цены на жилье и арендные ставки вверх.



Несмотря на растущие цены, недвижимость в Таиланде по-прежнему недорогая. В курортных комплексах, тех, что не рядом с морем, много предложений, где за квадрат просят €1000. Это в разы меньше, чем на Тайване или в Сингапуре. Благодаря низким ценам местный рынок притягивает иностранных покупателей. Это обеспечивает стабильность, а значит, инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе.

На тайском рынке до сих пор действуют ограничения

для иностранных покупателей. Даже при покупке виллы за несколько миллионов участок земли останется в собственности государства, а вы будете ее арендатором на срок до 90 лет.



Таиланд – популярное туристическое направление, причем фактически круглогодичное. В 2015-м здесь побывало 29,8 млн человек, а в 2016-м – на 2 миллиона больше. Растет и без того высокий спрос на аренду курортного жилья, что делает его выгодным объектом для инвестирования. Вполне достижимая доходность – 5-8% годовых.

В Таиланде запускается много новых строительных проектов.

В столице застройщики делают упор на более доступные для местных покупателей комплексы среднего класса. Большая часть из них появится в пригородных районах – около 75% от общего числа. В центре городов уровень застройки уже очень высок. А на некоторых курортах предложение превышает спрос.

Госпрограмма, в рамках которой в развитие инфраструктуры по всей стране вкладываются большие деньги, должна превратить Таиланд в могучий транспортный узел. В планах – скоростная железная дорога, несколько автомагистралей и десять (!) новых транзитных маршрутов по стране. Впечатленные девелоперы вкладываются в строительство жилых комплексов в пригородах Бангкока и близлежащих провинциях.

Лучше всего в стране сдаются небольшие квартиры площадью 35-50 кв. м. Это стандартная для Таиланда квадратура, которая популярна у местных. Иностранцы же, в том числе и русскоязычные, часто предпочитают более просторные апартаменты. Поэтому при покупке инвестиционного жилья надо заранее определиться с «целевой аудиторией» и сопоставить ее с расположением объекта.



Инвестиции в апарт-отели с гарантированной доходностью

Новый тренд тайского рынка – местные застройщики продают квартиры с гарантированной доходностью. Обещают рентабельность в 7-8% годовых. По европейским меркам, процент колоссальный. Особенно с учетом обязательств выплатить его в любом случае. Давайте разберемся, в чем суть этой схемы.

Схема

С точки зрения инвестора апарт-или кондотель – это обычный жилой дом, квартиру в котором можно купить в полную собственность. При этом комплекс позиционирует себя как отель, имеет договор с управляющей компанией, которая приглашает туда гостей. А для туристов это обычная гостиница, часто входящая в известную сеть, например, Best Western.

Инвестор при покупке квартиры заключает договор с управляющей компанией или отельной сетью на арендную программу.

Объект

Продажа апартаментов в отелях только набирает популярность, и таких предложений пока немного. Например, на Пхукете их несколько десятков. Все эти комплексы расположены в курортных районах и от обычных гостиниц отличаются лишь тем, что состоят не из номеров, а из квартир с собственной кухней. Чем серьезнее отельная сеть, которая управляет комплексом, тем выше требования к застройщику – по качеству строительства, отделке номеров, инфраструктуре.

Купить виллу в апарт-отеле сложно, такие предложения встречаются редко. Как правило, комплексы состоят из студий и небольших квартир с одной или двумя спальнями. Как и в любом отеле, все апартаменты оформляются в едином стиле и имеют одинаковую мебель.

По цене квартиры в апарт-отелях и обычных комплексах не различаются. На Пхукете стоимость квадратного метра в качественном комплексе под управлением известного гостиничного оператора – от €2000, в Паттайе – на 15-20% дешевле. Обычно в стоимость входит отделка,

Стандартные условия программ с гарантированной доходностью в Таиланде

- Договор аренды на 3-7 лет с возможностью продления
- Поиск и обслуживание арендаторов, оплата коммунальных услуг и налогов – обязанности отеля
- Собственник может проживать в своей квартире ограниченное время (15-30 дней в году)
- Отель гарантирует инвестору выплату 7-8% от стоимости квартиры в год

сантехника, кондиционеры. В последнее время застройщики в качестве спецпредложений стали включать мебель в стоимость недвижимости.

Доход

При продаже квартиры с арендной программой инвестору гарантируют выплату 7-8% от стоимости недвижимости в год. Порядок расчетов индивидуален и описан в контракте.

Гостиничный оператор принимает на себя большую часть расходов по содержанию апартаментов. Но за обслуживание общей территории комплекса (чистку бассейна, вывоз мусора, охрану и т. п.) обычно платит владелец недвижимости. Иностранец в Таиланде облагается налогом на доход от аренды. Отельный же оператор становится налоговым агентом инвестора и обязан вычесть в пользу государства часть перечисленных средств. В итоге чистая прибыль составит 6-7% годовых.

Доход выплачивается один-два раза в год – в тайских батах, на счет, открытый в банке Таиланда, или банковским чеком. Некоторые комплексы делают выплаты авансом за год вперед с момента запуска отеля, остальные же начинают платить только через год.



Светлана Касаткина

управляющий партнер компании Exotic Property

При покупке строящейся квартиры инвестор заключает два договора. Первый – с застройщиком на строительство и регистрацию объекта. Второй – с управляющей компанией или отелем на арендную программу. Если отель не выполнит свои обязательства по выплате арендного дохода, то на основании договора владелец может обратиться в суд.

Стандартный срок договора с отелем – три-семь лет. Как правило, договор продлевается. Отель заинтересован в этом, так как с уменьшением номерного фонда падает его прибыль. Но даже если договор не продлят, инвестор сможет отдать недвижимость другому управляющему – подобных компаний на рынке много, и они с радостью возьмут вашу квартиру в уже раскрученном месте в свою арендную программу.

Владелец квартиры в апарт-отеле



МОЖЕТ

- Проживать в квартире около четырех недель в году, за исключением пикового сезона (декабрь-январь)
- Продать недвижимость в любой момент, но на нового собственника перейдут права и обязанности, прописанные в договоре с отелем

НЕ МОЖЕТ

- Обустраивать квартиру по своему вкусу, менять интерьер и мебель
- Хранить в апартаментах личные вещи. Под эти цели отель выделяет специальное помещение
- Самостоятельно сдавать объект в аренду и таким образом составлять конкуренцию отелю





Турция

Столица: Анкара

Крупные города:
Стамбул, Измир, Анталья

Язык: турецкий

Валюта: турецкая лира

Визовый режим:
национальная виза, безвизовый въезд для граждан РФ на срок до двух месяцев

За 2016 год Турция потеряла три позиции в рейтинге самых популярных стран. Она все еще в десятке – в основном благодаря спросу от казахстанцев, азербайджанцев и украинцев. Интерес россиян снизился. И существенно. Все-му виной – большая политика, которая в последнее время строится непросто.



Иностранцы имеют право приобретать недвижимость в Турции, но с некоторыми ограничениями. Для

Территория

783 652
кв. км

☆ 36-е место
в мире

Население

78 700 000
человек

☆ 19-е место
в мире

Уровень
безработицы

11,3%

☆ выше сред-
него по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$1,59
трлн

☆ 17-е место
в мире

ВВП на душу
населения

\$9 430

☆ 63-е место
в мире

Индекс челове-
ческого развития

0,761
высокий

☆ 72-е место
в мире

Условия
ведения бизнеса

67,1

☆ 69-е место
в мире

Конкуренто-
способность
экономики

4,4

☆ 55-е место
в мире

Индекс счастья

5,3

☆ 78-е место
в мире

☆ **Статистика от PRIAN RU**

9
место

в рейтинге стран,
популярных
у покупателей
недвижимости



Всю информацию
о рейтингах смотрите
на стр. 12–15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

физлица общая площадь имущества не может превышать 2,5 га по всей стране. Кроме того, в собственность можно оформить объекты, зарегистрированные в Земельном реестре как жилье, коммерческое помещение или земельный участок. Земли под посевы – исключение. Гражданам России также запрещено покупать недвижимость на черноморском побережье.

• • •

В Турции между покупкой недвижимости и получением вида на жительство можно поставить знак равенства. Имея на руках свидетельство о собственности (ТАПУ) на ту-

рецию недвижимость, вы без проблем оформите вид на жительство на один год с правом последующего продления. А с недавнего времени можете претендовать и на гражданство, если купите объект стоимостью от \$1 млн.

• • •

Обратите внимание на график изменения средней стоимости квадратного метра. Это феноменально! За последние пять лет недвижимость Турции дорожала чуть ли не быстрее всех в мире. Правда, рост наблюдается лишь в турецкой лире. А ее курс падает.

Ценовой ориентир

€0,5 – 1,2 тыс.
вторичка на побережье

€0,8 – 1,5 тыс.
новостройки на побережье

€0,8 – 2,0 тыс.
новостройки в Стамбуле



Квартира на вторичном рынке в Аланье

€30–60 тыс.

В популярной Аланье цены ниже, чем в Анталии, а в пригородах, например в Махмутларе, все еще встречаются предложения по €300 за кв. м. И это не убитые квартиры, а вторичка 2000-х годов в домах без изысков, но с минимальной курортной инфраструктурой вроде бассейна или детской площадки. Такое жилье – популярный вариант у тех, кто ищет недорогую «дачу» у море. Сдать квартиру посуточно будет сложно. Зато на длительный срок – шанс есть.



Квартира в новом комплексе на побережье

€50–150 тыс.

Средиземноморское побережье быстро застраивается. При этом застройщики пользуются стратегиями турецких отелей, которые успешно работают по системе «все включено». В комплексах, возведенных за последние пять лет, есть бассейны, детские площадки, садики с декоративными растениями, сауны, фитнес-центры, кафе и другие элементы гостиничных радостей. Небольшие апартаменты в подобных комплексах, расположенных на первой-второй линии, – лучший выбор для заработка на аренде. За долгий курортный сезон туристы могут принести до 6-7% годовых. Можно договориться с управляющим на арендную программу с гарантированным доходом – тут предлагают не более 5%.



Квартира в столице

€50–200 тыс.

Недвижимость дорожает во всех регионах Турции, но в Стамбуле она просто рвется ввысь. В некоторых районах фиксируется рост стоимости до 30% (!) в год. Продажи местным жителям растут на 20-30% ежегодно. Активны и иностранцы – из Ирака, Саудовской Аравии, Кувейта, из стран СНГ (Казахстана, Азербайджана) и из России. Но обстановку в стране сложно назвать стабильной, а значит, невозможно просчитать доход на многие годы вперед.

В Турции
все еще можно
купить
качественную
квартиру
в двух шагах
от пляжа
дешевле €1000
за «квадрат»



Цены на недвижимость в Турции растут не просто быстро, а очень быстро. И этот рост не похож на мыльный пузырь. Его обеспечивают местные жители, на иностранцев приходится не более 3% всех сделок, на побережье – до 10%. Но не стоит забывать и об экономических сложностях. Рост ВВП замедлился, инфляция остается на уровне 8%, а курс национальной валюты падает.

На сегодня самый большой риск инвестиций в Турцию – политический.

Непонятно, как будут строиться отношения с Россией. Не запретят ли снова чартерные рейсы. Что будет с турпотоком, а значит, и с доходом инвесторов, зарабатывающих на аренде. Одним словом, неопределенность. Даже во время резкого охлаждения отношений между двумя странами в конце 2015 – начале 2016 года россияне не прекратили покупать турецкие квартиры. По официальным данным, ежемесячно совершалось 50-100 сделок.



Турция – по-прежнему недорогая страна. Несмотря на многолетний прирост, здесь все еще можно купить качественную квартиру в двух шагах от пляжа дешевле €1000 за «квадрат». Расходы на содержание недвижимости и отдых на море также больно не ударят по карману.

Качество строительства и отделки домов в старом, именно старом, фонде (сюда относится чуть ли не все созданное десять лет назад и более) не дотягивает до европейского уровня. Сейчас вместе с требованиями выросло и качество. Это одна из причин того, что квадратный метр в новых проектах стоит вдвое дороже, чем на вторичке.



За последние годы Турция оптимизировала многие процедуры,

с которыми сталкивается иностранный инвестор. Были сняты ограничения на продажу объектов иностранцам, сокращены сроки выдачи свидетельства о собственности, снижены финансовые издержки, упрощено визовое законодательство.

Прежде чем вкладывать в Турцию, надо определиться, по душе ли вам восточная культура. Речь даже не о религии – большинство турок ведут светский образ жизни и никому не навязывают свое вероисповедание. Другое дело модель бытовых экономических отношений и все-таки непривычная атмосфера. Например, в Турции надо торговаться – на рынке, в кафе, на стоянке такси. Даже в Стамбуле некоторые районы пугающе бедны, а поведение их жителей кажется неприятным... Да, это стереотипы, но ведь из них складывается отношение.

Любой собственник недвижимости может жить в Турции сколько захочет – по крайней мере со стороны местных властей проблем не будет. Правда, турецкий ВНЖ никак не поможет вам в путешествиях по другим странам мира.



Франция

Столица: Париж

Крупные города: Марсель, Лион, Тулуза, Ницца

Язык: французский

Валюта: евро

Визовый режим: Шенген

Самая популярная страна у покупателей элитной недвижимости. По статистике Priam.ru семеро из десяти инвесторов ищут здесь объекты стоимостью от €500 тыс. Высокий средний чек не мешает Франции стабильно попадать в десятку лучших.



Иностранцы могут свободно покупать недвижимость в стране. Надо лишь быть внимательным при покуп-

Территория

547 030
кв. км

☆ 48-е место в мире

Население

64 500 000
человек

☆ 22-е место в мире

Уровень безработицы

10%

☆ выше среднего по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$2,66
трлн

☆ 10-е место в мире

ВВП на душу населения

\$37 675

☆ 20-е место в мире

Индекс человеческого развития

0,888
очень высокий

☆ 22-е место в мире

Условия ведения бизнеса

76,2

☆ 29-е место в мире

Конкурентоспособность экономики

5,5

☆ 7-е место в мире

Индекс счастья

1,8

☆ 38-е место в мире

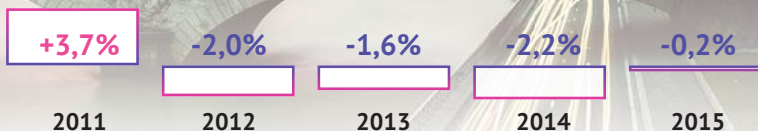
★ Статистика от PRIAM ● RU

10 место в рейтинге стран, популярных у покупателей недвижимости



Всю информацию о рейтингах смотрите на стр. 12–15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

ке земли на береговой линии и неподалеку от исторических памятников. Здесь могут понадобиться дополнительные разрешения на строительство, а также бывают определенные ограничения, вроде высоты постройки, расстояния до моря и до ближайшего здания.

• • •

Из визовых льгот владение недвижимостью во Франции дает право только на шенгенскую мультивизу. Она предполагает многократный въезд и

пребывание в стране до 90 дней в течение полугода.

• • •

Снижение цен и рекордно низкие процентные ставки по кредитам подстегнули спрос на французскую недвижимость, которая является одной из самых дорогих в Европе. По итогам 2016-го продажи во Франции подскочили сразу на 15%, а в некоторых регионах страны отмечен и рост цен. Рынок восстанавливается...

Ценовой ориентир



* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов

**Апартаменты в центре Парижа****€1–5 млн**

Квартира с видом на Сену и крыши старого города бесценна. За возможность арендовать или купить недвижимость в центре Парижа будут соревноваться французы и иностранцы со всех уголков света. Особенный статус города не смогут изменить никакие экономические кризисы или политические перемены и потрясения. Поэтому, если хотите сохранить деньги и не нуждаетесь в быстрой прибыли, этот вариант подойдет как нельзя лучше.

**Квартира на Лазурном берегу****€250–1 000 тыс.**

Пока цены на курортное жилье снижаются, можно воспользоваться ситуацией и приобрести апартаменты по выгодной цене. Ни у кого нет сомнений, что вскоре местная недвижимость начнет дорожать. Ведь рынок в стране стабилизировался, а репутация излюбленного места отдыха европейской аристократии, бизнесменов, политиков и многочисленных знаменитостей обеспечивает Лазурному берегу не только высокий статус, но и солидный спрос на любую недвижимость.

**Вилла в Сен-Тропе****€2–10 млн**

Виллы на Лазурном берегу дешевеют не первый год, но все равно остаются предложением для избранных. На быстрой перепродаже вряд ли удастся заработать много, особенно с учетом налоговых затрат. Бонусом для владельца будет не только моральное удовлетворение от владения роскошной недвижимостью в знаковом месте, но и возможность в любое время года сдавать ее в аренду богатым и знаменитым людям со всего мира.

**Шале на горнолыжном курорте****€1–6 млн**

Знаменитые курорты Французских Альп пользуются спросом не только у российских олигархов. Особенно иностранцы активизировались на фоне падения курса евро, которое сделало виллы более доступными. А крупные вложения в местную инфраструктуру, в том числе и для летнего отдыха, также готовят почву для роста цен.



Иностранцы могут получить ипотеку в размере 50-65% от стоимости недвижимости под 2-3% годовых на срок до 20 лет. Только размер выплат не должен превышать трети декларируемых доходов. Заявку на кредит можно подать не выезжая во Францию.

Высокий порог входа на рынок. Чтобы купить инвестиционную недвижимость во Франции, надо иметь не менее €100 тыс. И этого хватит на малюсенькую квартирку в 20 «квадратов», естественно, не в Париже и не на самом популярном курорте. Правда, для Франции такие апартаменты не редкость – да и ликвидность их высока.



Французская недвижимость стала более доступной. Средние цены по стране падали три года подряд и сегодня далеки от пиковых показателей. При этом продажи жилья уже подскочили, и есть ожидание роста цен. Впрочем, «задешево» квартиры и виллы в стране никто не продает.

На имущество придется платить сразу несколько налогов, один из которых – печально известный налог на богатство, если чистая стоимость недвижимости равна или превышает €1,3 млн. При этом процентная ставка прогрессивная и растет вместе со стоимостью объекта.



Рынок недвижимости разнороден. В Париже в последний год цены меняются в пределах статистической погрешности, в некоторых крупных городах изменения составляют 7-10%, а на Лазурном берегу их стоимость продолжает падать. В этом смысле Франция – страна контрастов.

Во Франции рынок насыщен предложениями, которые в любом случае влияют на цены. В такой ситуации рост если и возможен, то медленный. Да и активизации застройщиков дать не стоит: они и так не простаивают; новое жилье в стране вводится исправно.



Хорватия

Столица: Загреб

Крупные города:
Сплит, Дубровник, Пула

Язык: хорватский

Валюта: хорватская куна

Визовый режим:
национальная виза,
кандидат в Шенген

В последние два-три года в Хорватии все стабильно. Большого снижения цен не наблюдается даже в глубине страны, а квартиры и виллы на побережье начали дорожать. Правда, несмотря на разрешение оформлять недвижимость на физическое лицо гражданам стран, не входящих в ЕС, спрос пока не растет. Зато и не падает.

Территория

56 542
кв. км

☆ 126-е место
в мире

Население

4 190 000
человек

☆ 127-е место
в мире

Уровень
безработицы

18,91%

☆ выше сред-
него по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$91,3
млрд

☆ 83-е место
в мире

ВВП на душу
населения

\$11 572

☆ 58-е место
в мире

Индекс челове-
ческого развития

0,818
очень высокий

☆ 47-е место
в мире

Условия
ведения бизнеса

72,9

☆ 43-е место
в мире

Конкуренто-
способность
экономики

4,1

☆ 74-е место
в мире

Индекс счастья

5,4

☆ 74-е место
в мире

★ Статистика от PRIAN ● RU

18 место
в рейтинге стран,
популярных
у покупателей
недвижимости

☆☆

Всю информацию
о рейтингах смотрите
на стр. 12-15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

С 2014 года в Хорватии могут приобрести недвижимость иностранные юридические и физические лица. Однако, иностранным гражданам, юрлицам и хорватским компаниям с участием иностранного капитала запрещено покупать сельскохозяйственные и лесные угодья. А для государственной регистрации перехода прав собственности надо получить специальное разрешение из Министерства иностранных дел Хорватии.

Схемы упрощенного получения ВНЖ или гражданства после приобретения хорватских квадратных метров

Ценовой ориентир

€1,2–3,0 тыс.
столица

€3–5 тыс.
престижные приморские курорты

€1–3 тыс.
недорогие курорты и маленькие поселки у моря

нет, сколько бы вы ни вложили. Правда, в шенгенскую зону страна не входит, поэтому вряд ли многих беспокоит отсутствие местной программы «золотой визы».

Рынок недвижимости Хорватии входит в список счастливиц, которые уверенно восстанавливаются, хоть и медленно. В 2016 году уже зарегистрирован небольшой прирост цен по стране. Естественно, тут не обошлось без «помощи» иностранных покупателей, которые интересуются недвижимостью на побережье.



Квартира в Дубровнике

€200 – 500 тыс.

Подойдет как для долгосрочных, так и для краткосрочных инвестиций, ведь регион традиционно дорогой и популярный у покупателей. И после кризисного затишья первые признаки восстановления заметны именно здесь. Жилье у моря никогда не выходит из моды. Тем более что для европейцев хорватское побережье является практически круглогодичным курортом. Так что заработать можно всегда, если не на перепродаже, то на аренде.



Квартира в столице для сдачи в аренду

€65 – 300 тыс.

Не самый популярный вариант у иностранцев: все-таки Хорватия воспринимается нами как курортная страна, а в Загребе нет моря. Но игнорировать столичный потенциал не стоит. Цены здесь самые высокие во внутренней части страны и тоже практически стабилизировались. Да и преимущества экономического и образовательного центра Хорватии играют свою роль. Спрос на покупки и аренду всегда есть среди местных жителей, с конца 2000-х в Загребе активно развивается туризм.



Дом на побережье

€150 тыс. – 3 млн

Если есть свободные средства от €500 тыс., то можно приобрести шикарную виллу с собственным пляжем в наиболее популярных Истрии и Далмации. С более скромным бюджетом можно отправиться в район подешевле или пожертвовать близостью к морю.



Квартира в Пуле

€50 – 200 тыс.

Отличный вариант для покупателей с небольшим бюджетом. Качественная вторичка на популярном, но недорогом курорте продается по €1,5 тыс. за квадрат. Можно найти варианты еще дешевле, но в этом случае возможны дополнительные затраты на ремонт, новую мебель и т. д.



Наконец разрешили покупать недвижимость на физическое лицо

иностранцам из государств, не входящих в ЕС. (До этого приходилось регистрировать фирму, а это было не только неудобно, но и увеличивало расходы на содержание жилья.) Правда, вопреки ожиданиям рынок это не сильно разогрело. Всплеска интереса со стороны покупателей из Восточной Европы не произошло. Доля русскоговорящих инвесторов сегодня не превышает нескольких процентов, и в ближайшем будущем поводов для повышения активности не предвидится.

Страна не входит в Шенген, хотя и пополнила в 2013 году ряды членов Евросоюза. Поэтому оформление местной визы и даже получение ВНЖ или гражданства не дает возможности свободно передвигаться по странам Европы. А ведь она до сих пор многими рассматривается как веский фактор при выборе страны для покупки жилья.



Самые высокие цены в стране – на побережье. И они продолжают расти. А в глубине Хорватии, даже в столице, все значительно дешевле и подорожания не предвидится. Так что про быстрое восстановление всего хорватского рынка говорить рано. А значит, инвестиционная привлекательность страны не так очевидна.

Далеко не первое по доступности недвижимости среди балканских государств. На побережье предложений стоимостью ниже €1 тыс. за «квадрат» (как в Албании) не найдешь. И приятных бонусов вроде ВНЖ или другой долгосрочной визы (как в Черногории) тоже нет.

В Хорватии активизировался строительный сектор.

Ведь спрос растет за счет местных и европейских покупателей. Последние пришли сюда после вступления страны в ЕС и только начинают пробовать себя на рынке.

Иностранцу невозможно оформить ипотечный кредит на физическое лицо в хорватском банке. Надо либо самому изыскивать средства, либо регистрировать в стране компанию. А это лишние расходы.





Черногория

Столица: Подгорица

Крупные города:
Будва, Херцег-Нови, Бар

Язык: черногорский

Валюта: евро

Визовый режим:
национальная виза,
безвизовый въезд для граждан РФ
на срок до 30 дней

Черногория стабильно держится среди самых популярных стран. Для местного рынка наш интерес важен безумно – каждая третья сделка на побережье проходит с покупателем, говорящим по-русски.



Иностранцы могут приобретать недвижимость в Черногории как на физическое, так и на юридическое лицо без существенных ограничений. Исключение – сельхозземли, леса, участки

Территория

14 026
кв. км

☆ 155-е место
в мире

Население

622 200
человек

☆ 168-е место
в мире

Уровень
безработицы

19,51%

☆ выше среднего по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$9,97
млрд

☆ 153-е место
в мире

ВВП на душу
населения

\$6 489

☆ 83-е место
в мире

Индекс человеческого
развития

0,802
очень высокий

☆ 49-е место
в мире

Условия
ведения бизнеса

77,1

☆ 51-е место
в мире

Конкурентоспособность
экономики

4,1

☆ 82-е место
в мире

Индекс счастья

5,1

☆ 88-е место
в мире

★ Статистика от PRIAN ● RU

6
МЕСТО

в рейтинге стран,
популярных
у покупателей
недвижимости



Всю информацию
о рейтингах смотрите
на стр. 12–15

Пульс рынка

+2,8%

2011

-14,6%

2012

+3,2%

2013

-5,5%

2014

+0,1%

2015

Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости (новостройки)

Источник: Статистический комитет Черногории

в национальных парках, памятники культуры, недвижимость на расстоянии менее одного километра от государственной границы, на островах, а также объекты стратегического значения.

• • •

В ноябре 2015 года Черногория приняла важнейший закон. Все иностранные собственники недвижимости получили право оформить вид на жительство. При этом, в отличие от многих стран, нижней границы стоимости объекта нет.

• • •

Официальная статистика ведется только по ценам на новую недвижимость, которую в последние пять лет бросало из крайности в крайность. Более объемно картину рынка отражают наблюдения риэлторов, работающих на черногорском рынке. Специалисты говорят о ежегодном падении на 3-5% с 2008 по 2014 год. В последние два года ситуация стабилизировалась.

Ценовой ориентир

€1,0–3,0 тыс.
столица

€1,2–3,5 тыс.
популярные курорты

€0,8–2,0 тыс.
маленькие города на побережье

Фото: Pixabay (Unsplash, falco)

* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов



Квартира в центре Будвы

€100–500 тыс.

Апартаменты на главном курорте, да еще и с живописным видом из окна всегда будут в цене. Другой вопрос, найдется ли покупатель, готовый заплатить. Пока спрос невелик, несмотря на снизившиеся цены. Сейчас квартиру в элитном доме на первой линии можно купить за €2,5 тыс. за кв. м, а в 2007-2008 годах подобное жилье стоило €3,5-4,0 тыс. В секторе эконом-класса – такое же падение. Но когда стоимость квадратного метра снова начнет расти, то произойдет это в первую очередь в Будве.



Дом под реконструкцию на побережье

€60–300 тыс.

Найти в Черногории «вылизанную» виллу у моря, вроде тех, что ласкают взор в Италии или Испании, непросто. Таких предложений мало, и стоят они от полумиллиона. Зато на побережье много домов, требующих ремонта. И цены на них весьма привлекательны. Многие иностранцы приобретают старый дом в хорошем месте, реконструируют его... Или берут участок и возводят виллу с нуля. Результат – качественный объект «под себя» по цене ниже рыночной.



Квартира в небольшом городе на побережье

€40–150 тыс.

Туристов в Черногорию в последние два года приезжает все больше, растет спрос на аренду бюджетных апартаментов у моря. Сейчас доходность от сдачи жилья внаем составляет в стране 4-6% годовых (это, например, позволяет окупить услуги управляющей компании). С перепродажей сложнее. Покупатель в Черногории желанный гость, а цены фактически стабильны.



Отель на курорте

€0,3–1,0 млн

Если вы давно мечтали заняться отельным бизнесом, то в Черногории это можно сделать, имея небольшой бюджет. Маленьких семейных, по сути частных домов с четырьмя – десятью номерами здесь предостаточно. Интересный вариант для тех, кто хочет перебраться на Адриатическое побережье.



В стране на государственном уровне поддерживается

амбициозная идея превратить Черногорию в элитный европейский курорт. На побережье в первую очередь одобряются (и, что еще важнее, субсидируются) проекты жилых комплексов и гостиниц класса люкс с сопутствующей инфраструктурой. А дальше – повышение уровня отдыха обещает рост турпотока, который должен увеличить спрос на курортные дома и квартиры.

Введение собственной программы «золотой визы» –

вид на жительство за покупку недвижимости – к всплеску числа сделок пока не привело. Такой ВНЖ не дает права на работу в Черногории, а так как страна не входит в Шенген, то и безвизовых поездок по Европе к нему не прилагается. Впрочем, это хороший бонус для пенсионеров и тех, кто работает удаленно.

С 2008 года жилье в Черногории подешевело на 30-40%.

Сейчас на Барской ривьере за €65-70 тыс. можно купить домик с видом на море и небольшим участком земли – несколько лет назад за него просили не менее €100 тыс.! Стоимость «квадрата» в новостройках вблизи моря – от €1,1 тыс. А в новых проектах, которые находятся на разных стадиях строительства, можно купить жилье на 10-20% дешевле, чем в готовых.

Строительный сектор страны практически встал.

Активность замечается только в сегменте элитной недвижимости, которая далеко не всем по карману даже с учетом скидок и рассрочек.

Средняя стоимость квадратного метра там начинается от €2,5 тыс. А большинство русскоговорящих покупателей ищет жилье стоимостью до €150 тыс. С другой стороны, в будущем это может стать плюсом – ведь застройщики не успеют перенасытить рынок предложениями.

В Черногории низкие расходы на покупку и содержание недвижимости.

Так, однократный налог при сделке – всего 3%. (Во многих странах Европы вы заплатите 8-15% сверх цены объекта.) Ежегодный налог на имущество – менее 1% от кадастровой стоимости объекта. Расценки на коммунальные услуги также ниже среднеевропейских.

В стране не ведется государственная статистика

изменения средней стоимости недвижимости.

Официальные данные есть только по ценам на новое жилье, а большинство сделок проходит на вторичке. Цены там формируются хаотично, в соседних домах стоимость «квадрата» может различаться на 20-40%. А значит, инвестор рискует купить квартиру по завышенной стоимости.





Чехия

Столица: Прага

Крупные города:
Брно, Пльзень, Карловы Вары,
Теплице

Язык: чешский

Валюта: чешская крона

Визовый режим: Шенген

Русскоговорящие покупатели остаются ключевыми инвесторами в чешские квадратные метры даже с учетом снижения спроса по финансовым причинам. Стабильная экономическая ситуация и развивающийся рынок недвижимости очень привлекают.



Иностранцы имеют право приобретать любую недвижимость в Чехии как на физическое, так и на юридическое лицо: жилую,

Территория

78 866
кв. км

☆ 115-е место
в мире

Население

10 540 000
человек

☆ 86-е место
в мире

Уровень
безработицы

4,9%

☆ ниже сред-
него по ЕС

ВВП, 2015 г.

\$338
млрд

☆ 50-е место
в мире

ВВП на душу
населения

\$17 256

☆ 41-е место
в мире

Индекс челове-
ческого развития

0,87
очень высокий

☆ 28-е место
в мире

Условия
ведения бизнеса

76,7

☆ 27-е место
в мире

Конкуренто-
способность
экономики

4,7

☆ 31-е место
в мире

Индекс счастья

6,5

☆ 27-е место
в мире

★ **Статистика от PRIAN • RU**

8
место

в рейтинге стран,
популярных
у покупателей
недвижимости



Всю информацию
о рейтингах смотрите
на стр. 12–15

Пульс рынка



Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости

Источник: Европейский статистический комитет

коммерческую, землю и даже лесные массивы. В стране есть две основные формы владения недвижимостью: частная и кооперативная собственность. При этом многие кооперативы не принимают иностранцев.

• • •

Владение недвижимостью в Чехии не предполагает автоматического получения ВНЖ или гражданства страны. Правда, наличие жилья всегда будет некоторым преимуществом при подаче заявления на вид на жительство на общих основаниях. Также у собственни-

ка появляется право на годовую шенгенскую мультивизу, которая допускает пребывание в стране до 90 дней в полугодии или до 180 дней в году.

• • •

С 2014 года в Чехии уверенно растут цены на недвижимость, чему есть несколько причин. Во-первых, укрепляется чешская экономика и сокращается безработица, что повышает возможности и без того активных местных покупателей. А во-вторых, доступная для всех ипотека и некоторый дефицит предложений подстегивают спрос.

Ценовой ориентир



* Ориентировочная цена квадратного метра жилой недвижимости без учета самых дешевых и самых дорогих вариантов



Квартира в новостройке в столице

€100–200 тыс.

Жилая недвижимость в Праге много лет остается самым привлекательным объектом для инвестиций в стране. Она хорошо сдается в аренду (причем ставки стабильно растут – предложений не хватает) и принесет владельцу прибыль при перепродаже. В последние несколько лет квадратные метры в столице Чехии демонстрируют рост до 15% годовых.



Квартира в крупном городе

€85–120 тыс.

Еще пару лет назад зарубежные покупатели признавали годным для инвестиций только один чешский город – о нем мы уже сказали. Но рост цен по всей стране и стабильный спрос на аренду сделал привлекательной покупку жилья в крупных городах, которые являются экономическими и образовательными центрами, – таких как Брно и Пльзень.



Квартира в Карловых Варах

€60–150 тыс.

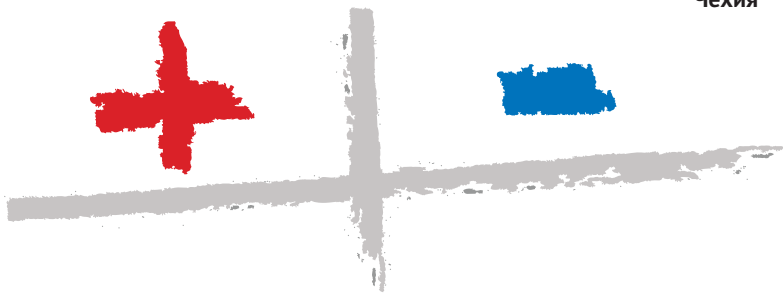
Хорошо подходит как для собственного пользования (местная водичка славится своими лечебными свойствами уже не одно столетие), так и для сдачи в аренду. На знаменитом бальнеологическом курорте жилье всегда пользуется спросом. Если хотите сэкономить, то можно найти вариант в более дешевом бальнеологическом Теплице – от €500 за кв. м.



Офисные помещения в Праге

€0,3–1,0 млн

Деловая недвижимость у инвесторов в тренде. В этом сегменте также наблюдается дефицит предложений при высоком спросе на аренду. На фоне доступных кредитов местную коммерческую недвижимость начали скупать иностранцы, что только разогревает рынок.



Ипотека с рекордно низкими для страны процентными ставками доступна не только для граждан Чехии, но и для иностранцев. Покупатели из России и Украины получают займы под 2,5-3,5% годовых при собственном капитале от 40%. По итогам минувшего 2016 года было выдано кредитов на рекордные €9,25 млн. Общий объем кредитования всего за год вырос на 22%. Дешевая ипотека делает местную недвижимость доступнее, чем в той же Германии, спрос активно растет. А это, в свою очередь, стимулирует строительный сектор и рынок недвижимости в целом.

Ипотечные кредиты с 2017 года станут менее доступны. Правда, повышать процентную ставку или ограничивать возможности иностранцев никто не собирается. В октябре 2016-го Чешский национальный банк (ЧНБ) рекомендовал ограничить выдачу кредитов в размере 100% от суммы сделки. Теперь покупателю придется внести минимум 5% от стоимости недвижимости. Конечно, иностранцев это не затронет, так как им и до этого не предоставляли стопроцентных кредитов. А вот на рынок в общем нововведение повлияет – немного его охладит.



За последние 12 лет квартиры в Чехии подорожали на 80%.

И это на фоне инфляции в 25% за тот же период. В 2016 году средняя стоимость жилой недвижимости в стране выросла на 6,0%, а в Праге, которая остается главным магнитом для местных и иностранных инвесторов, – на 15%. И в ближайшей перспективе тенденция к росту сохранится.

Основной спрос приходится на чешскую столицу. В Праге совершается более 70% сделок с участием иностранцев и большая часть от общего числа сделок по стране. Но инвестиции в местные квадратные метры могут быть не так безопасны, как кажется. По данным ЧНБ, уже сегодня цены на жилую недвижимость Праги завышены на 5-10%. На фоне высокого спроса и доступной ипотеки специалисты опасаются перекредитованности населения, что может привести к кризису наподобие испанского.



Растет интерес, в том числе и среди иностранцев, к коммерческой недвижимости. В первую очередь интерес вызывают офисы. Почти каждый пятый иностранец-инвестор вкладывается именно в них.

Сегодня в продаже практически не осталось готовых новых квартир.

Большую часть предложений на рынке составляет вторичное жилье и новые проекты на этапе строительства. А темпы и объемы возведения недвижимости относительно невысоки из-за длительного процесса утверждения проектов у властей. Поэтому многим придется либо довольствоваться вторичкой, либо вкладываться в строительство.



Три схемы финансирования

Как купить недвижимость, если денег не хватает? Или хватает, но хочется растянуть платежи? На примере Чехии рассмотрим популярные схемы финансирования сделок, которые рынок предлагает иностранным инвесторам.

1 Рассрочка

Условия рассрочки от застройщика индивидуальны. Каждая компания разрабатывает собственную финансовую схему. 80% чешских девелоперов предлагают беспроцентную рассрочку исключительно на период строительства, то есть на год-два. В этом случае покупатель платит 10-20% от стоимости объекта в момент подписания договора, оставшуюся сумму – после сдачи здания в эксплуатацию.

Некоторые компании предлагают рассрочки и после передачи квартиры покупателям – чаще всего на 1-2 года. В этом случае покупатель выплачивает проценты. Как правило, 4-8% годовых.

Ростислав Петченко: «В Чехии встречается еще один тип рассрочки – кооперативная. Схема следующая: для строительства дома создается кооператив, который занимает деньги у банка. Покупатели квартир, в свою очередь, становятся заемщиками у кооператива. В этом случае срок рассрочки достигает 25 лет при ставках 4,0-4,5% годовых. Как только покупатель

выплачивает всю стоимость недвижимости, он может перевести объект в частную собственность».

2 Ипотека

В Чехии сейчас ипотечный бум. Объемы кредитования растут, а ставки – рекордно низкие. Местные жители с хорошей кредитной историей могут привлечь финансы до 2% годовых. Для иностранцев без вида на жительство ставки выше – от 2,5% в год. Но все равно по сравнению с другими странами Европы условия привлекательные.

Банки выдают ипотеку как на новостройки, так и на вторичку. От иностранного заемщика требуется внести от 40% стоимости объекта собственными средствами. Кредит могут дать на срок до 25 лет, главное, чтобы к моменту окончания выплат возраст заемщика не превышал 67 лет.

Ростислав Петченко: «Банки не кредитуют покупку дешевых объектов в провинции, видимо, считают такие сделки слишком рискованными. А в Праге займы выдают

на любое жилье. Другое дело, что банк может оценить квартиру в старом фонде ниже рыночной стоимости. В сделках с новостройками – оценка банка почти всегда соответствует сумме, заявленной продавцом. Но в любом случае, покупатель сначала согласует условия ипотеки, решает, подходят ли они ему, и только после этого подписывает договор на выбранную квартиру».

3 Инвестиционный кредит

Если вы покупаете не рядовую квартиру, а более серьезный с точки зрения стоимости объект – доходный дом, гостиницу или офис, то можете получить инвестиционный кредит. При обычной ипотеке банк оценивает ежемесячные доходы заемщика и смотрит, чтобы их хватало для выплаты взносов. В случае с инвестиционным кредитом анализируется сам объект и тот доход, который он сможет генерировать. Предполагается, что именно из этих средств будет погашаться долг.

Инвестиционный кредит предназначен для финансирования доходный недвижимости. Он оформляется на юридическое лицо, заре-



Условия кредитования

Рассрочка

0% – на период строительства
4-8% – после ввода здания в эксплуатацию

Ипотека

1,8-2,8% – на срок до 25 лет

Инвестиционный кредит

2,5-4,0% – на срок до 20 лет

гистрированное в Чехии. При этом собственником компании может быть иностранец.

Ростислав Петченко: «Условия выдачи инвестиционных займов более гибкие, чем рядовой ипотеки. Ведь в этом случае речь идет о средней сумме от полумиллиона до нескольких десятков, и даже сотен миллионов евро, а получатель ипотеки берет, в среднем, €100 тыс. Банку выгоднее дать один большой кредит, чем десять маленьких. Поэтому они охотно идут на переговоры, предлагают разные условия с фиксированными или плавающими ставками. Но в среднем кредиты выдают под 2,5-4,0% годовых, сроки кредитования – 15-20 лет, собственный капитал – около 30%».



Ростислав Петченко

управляющий партнер Группы компаний GARTAL

Чем больше возможностей для финансирования сделок предлагает рынок, тем лучше для покупателей. Не забывайте, что различные схемы можно комбинировать. Например, на период строительства вы можете воспользоваться беспроцентной рассрочкой, а после ввода здания в эксплуатацию – взять ипотеку на долгий срок под небольшие проценты.

В Чехии сейчас сложилась благоприятная в этом отношении ситуация. У банков много «лишних» денег, и они думают, куда их вложить. Поэтому охотно финансируют проекты в сфере недвижимости – выдают кредиты как компаниям-застройщикам, так и конечным покупателям. Для иностранцев ставки чуть выше, но особых сложностей с привлечением финансов нет.



ALER Travel

Тирана, улица Теодоро Кеко, дом 6, офис 6
Тел.: моб. +355 69 293 11 02, офис +355 44 53 5555
www.alertravel.com
Skype: realestate.alertravel
realestate.alertravel@gmail.com

Инвестиционная и туристическая компания ALER Travel работает с 2008 года. С момента своего создания ALER Travel предоставляет широкий перечень услуг: все операции с недвижимостью, туристические услуги, помощь в меблировании, оформлении документов. Мы заработали репутацию компании с безупречным качеством и высочайшим уровнем сервиса.



Оксана Генькина-Мурати,
главный специалист по недвижимости в Албании
компании ALER Travel

Конечно, в Албании с инвестиционными целями можно купить квартиру и в Тиране, и в Дурресе, и во Влере. Но наиболее перспективными мне кажутся квартиры в Саранде, и 90% тех, кого интересует в первую очередь доход, а только во вторую – отдых, обращают внимание именно на нее.

Саранда, по-моему, лучший курорт Албании. На мой взгляд, единственным преимуществом также весьма популярного Дурреса является близость города к аэропорту Тираны, пока единственному в стране. Дуррес находится всего в 30 минутах езды, и для семей с детьми это определенное преимущество. Саранда же расположена на юге Албании, и пока рядом нет аэропорта. Но он должен открыться совсем скоро, уже в 2018 году.

Зато в южной части страны свои преимущества. Например, туристы, приезжая на море, все-таки хотят видеть его – каждую минуту пребывания на курорте. Так вот Саранда расположена на холмах, и даже из квартир в домах на третьей-четвертой линиях можно наблюдать потрясающую панораму. В равнинном Дурресе это сложнее.

Еще очень важно, что Саранда находится на Ионическом море, а не на Адриатическом. Нет, Адриатика, конечно, тоже хороша, там широченные песчаные пляжи. А вот собственно море, вода однозначно лучше на Ионическом побережье.

Но, конечно, главное инвестиционное преимущество Албании в целом – это цены. Здесь действительно все очень дешево: продукты, услуги, недвижимость. Те, кто задумывается об инвестициях, понимают, что сейчас все стоит буквально копейки. И так будет не всегда.

Албания

ваш доход
ваше удовольствие



ALER Travel
Tourism & Real Estate in Albania

www.alertravel.com

ALER Travel

Тирана, улица Теодоро Кеко, дом 6, офис 6
Телефоны: моб. +355 69 293 11 02
офис +355 44 53 5555

Skype: [realestate.alertravel](https://www.skype.com/name/realestate.alertravel)
E-mail: realestate.alertravel@gmail.com



IBG Property

Болгария, г. Варна 9000,
м-ст Салтанат, Приморски парк 536, № 271, офис P-003
Тел.: +359 899 927 290, +359 888 395 008
Skype: ibg-nkolev
nkolev@ibg-property.com

IBG Property – инвестиционная, строительная и риэлторская компания. Работаем на рынке недвижимости Болгарии с 2004 года. Построили более 20 комплексов на побережье. Найдем для вас лучшие предложения по ценам застройщиков, проведем юридическую экспертизу, поможем оформить документы, организуем сдачу недвижимости в аренду. Обращайтесь – мы говорим на русском языке.



Николай Колев
директор компании IBG Property

За последние годы курортная недвижимость Болгарии стала более привлекательной для заработка на аренде. Стоимость квадратного метра на море снизилась. Раньше студии продавали за €25-27 тыс., сейчас можно найти и за €20 тыс. Двушки пару лет назад предлагали за €40-45 тыс., а сейчас и за €30 тыс. есть немало квартир в хороших комплексах у моря.

При этом арендные ставки остались прежними, а спрос туристов на съемные апартаменты, напротив, вырос. В результате повысилась средняя доходность от сдачи жилья в аренду. Квартира с одной спальней за €30 тыс. может принести собственнику €2,5 тыс. за сезон. Это реально. Но для того, чтобы получать такой доход от аренды, надо внимательно изучить рынок и правильно выбрать объект.

В крупных городах на побережье, например в Варне и Бургасе, доходность обычно ниже – до 3-5% годовых. Это связано с тем, что покупка каждого «квадрата» вам будет стоить дороже. Солнечный берег интересен тем, что там можно найти самые дешевые квартиры на побережье. Но есть и минусы – большая конкуренция среди тех, кто сдает недвижимость в аренду. К тому же там шумновато, а это не всем подходит. Я бы рекомендовал обратить внимание на маленькие семейные курорты Болгарии.

Например, Бяла – отличный приморский городок для спокойного отдыха. Там хорошие пляжи, дороги, магазины, банки, почта, мэрия. Все работает круглый год, а не только в сезон. Плюс цены на продукты и услуги – низкие. Кофе в хорошем ресторанчике стоит 50 центов. Цены на недвижимость тоже снизились. Сейчас можно найти апартаменты по €400-500 за квадратный метр.

Важно не только с районом определиться, но и объект правильно выбрать. По моему многолетнему опыту, лучше всего сдаются в аренду апартаменты с одной спальней. В той же Бяле такая квартира принесет вам 4-6% годовых, а может, и больше.



- Большой выбор квартир на побережье
- Только проверенные застройщики
- Цены – от €15 000*
- Гарантия безопасности сделки
- Скидки и акции для наших клиентов

Получите бесплатную юридическую консультацию

Тел. +359 899 927 290
+359 888 395 008



Estate Barcelona

Spain, Barcelona, Plaza Urquinaona, Ronda Sant Pere, 21, 5/1

Тел.: +34 609 161 333, +34 652 076 000

office@estate-barcelona.com

www.estate-barcelona.com

Estate Barcelona – испанское агентство недвижимости, в штат которого входят сотрудники, говорящие на пяти языках, в том числе русском. Член ассоциации риэлторов API Каталонии, официальный представитель ведущих застройщиков и банков. Оказываем полный спектр услуг: бесплатные консультации, подбор недвижимости, сопровождение сделок, привлечение кредитов с минимальными ставками, управление недвижимостью, помощь в получении ВНЖ и адаптации в Испании.



Павел Маслов

управляющий компании Estate Barcelona

Не так важно, какой тип объекта выбирает инвестор, главное – правильно подойти к сделке. Необходимо проанализировать три ключевых параметра.

Во-первых, местоположение. В инвестиционной привлекательности любой недвижимости – жилой или коммерческой – location играет важнейшую роль. Предпочтение рекомендую отдавать объектам на центральных магистральных, главных туристических артериях, словом, там, где недвижимость всегда будет востребована.

Во-вторых, ликвидность. Как у арендаторов, так и у покупателей. Надо ответить на два вопроса. Если текущий арендатор съедет, то как быстро и на каких условиях мы сможем найти нового? И если мы захотим выйти из инвестиции, то сможем ли выгодно продать купленный объект?

И в-третьих, способ и форма оформления сделки, от которых напрямую зависит итоговая рентабельность. Важно не только кто покупает объект – физлицо, юрлицо или инвестиционный фонд, но и кто его продает. Необходимо учесть также условия сделки – требуется ли банковское финансирование. И, конечно, цели инвестора: мы рассчитываем на долгосрочные вложения или хотим как можно быстрее начать получать доход. Все это будет влиять на размер налогов при покупке и эксплуатации, а также на другие операционные расходы.

Рентабельность одного и того же объекта может различаться в разы в зависимости от того, какой способ оформления выбрал покупатель. Например, в одной из последних сделок, где инвестор из России вкладывал в коммерческую недвижимость Барселоны, мы рассчитали пять сценариев. Минимальная доходность с учетом налогов составила 3,8%, максимальная – 8% годовых. Разница в два раза по одним и тем же объектам!

Поэтому настоятельно рекомендую перед сделкой проводить детальный анализ. Мы со своей стороны можем помочь вам разобраться в этих вопросах.

Инвестиционные проекты в Испании



Жилая и коммерческая недвижимость в Барселоне и на побережье Коста-Брава

- Эксклюзивная недвижимость в Барселоне, на побережьях Коста-Брава и Коста-Маресме
- Подбор инвестиционных предложений
- Юридическое и налоговое планирование
- Привлечение банковского финансирования под 2%
- Сопровождение сделок на русском языке
- Профессиональное управление недвижимостью
- Помощь в получении вида на жительство



Все в интересах клиента

+34 609 161 333
office@estate-barcelona.com
www.estate-barcelona.com



Холдинг «Гранд Милано Студио»

Corso di Porta Romana 51

20122 Milano, Italia

Тел.: +39 3921298168, +7 499 9689777

Skype: grandmilanostudio

olga@grandmilanostudio.com

www.grandmilanostudio.ru

Холдинг «Гранд Милано Студио» работает на рынке недвижимости 10 лет. Компания является членом итальянского союза риэлторов FIMAA. Оказывает услуги от А до Я, в холдинге есть любые специалисты, которые решают любые задачи. Работает на севере Италии, на юге Испании, на Лазурном берегу и в Швейцарии.



Ольга Акилова

генеральный директор и владелец компании
«Гранд Милано Студио»

Во что лучше инвестировать в Италии? Во что бы вы здесь ни инвестировали, это все равно лучше, чем во многих развитых странах Европы.

Во-первых, здесь цены на недвижимость стабильны. Но всегда можно найти продавца, которому срочно нужны деньги и который готов продать объект ниже рыночной цены. Всем инвесторам известно, что деньги делают не тогда, когда продают объект, а тогда, когда его покупают.

Во-вторых, если вам удалось сэкономить при покупке сегодня, всего через пять лет вы сможете продать объект за полную стоимость, и у вас не будет никакого налога.

В-третьих, в Италии налог на наследование всего 4%, и то – от миллиона по кадастровой стоимости, а она в пять-десять раз ниже рыночной. Фактически вы ничего не платите при наследовании недвижимости до €5-8 млн. В Испании, Франции, Англии, Германии этот налог колеблется от 25% до 40%. Получается, все, что вы заработали на объекте за долгие годы, ваши наследники отдадут государству. Как в таком случае можно говорить о прибыли?

Это только некоторые факты, а ведь есть еще и эмоции. Итальянская кухня, мода, автомобили, дизайн, климат, культура, любвеобильность и жизнерадостность – словом, dolce vita, сладкая жизнь! И получить ВНЖ совсем несложно.

Поэтому я считаю: не важно, какой объект вы выбираете, важно, по какой цене вы его покупаете. Это единственный критерий для удачной инвестиции! Сегодняшняя скидка от продавца – основа вашего будущего дохода. А если вы купите что-то особенное и неповторимое, сможете заработать намного больше. Потому что некоторые категории объектов всегда растут в цене. И в любом случае вы никогда не проиграте, потому что поживете в Италии!

Эксклюзивная недвижимость в Италии от Grand Milano Studio

Уникальный закрытый комплекс в Милане



Впервые в Милане строятся виллы современного дизайна из натуральных материалов. В комплексе всего 13 вилл и малоэтажный дом на несколько квартир.

В каждой вилле – закрытый бассейн. Установлена система «умный дом». Самый высокий класс энергосбережения.

Цена:
€930 000*

Неповторимая вилла в Лигурии на первой линии



Вилла в традиционном лигурийском стиле. Шесть спален, каминный зал с видом на море, кухня, оснащенная по последнему слову техники, просторная столовая, кабинет, бильярдная, два бассейна, турецкая баня.

Шикарный интерьер. Система «умный дом».

Дополнительные апартаменты для гостей. Огромный сад с вековыми деревьями и экзотическими растениями.

Цена
по запросу

Тел.: **+39 3921298168**

+7 4999689777

Skype: **grandmilanostudio**

E-mail: **olga@grandmilanostudio.com**

www.grandmilanostudio.ru



BUY HOME

Кипр, Ларнака, 45, Athinon Avenue, Finikoudes

P.O. Box 41100, 6309

Тел. +357 24 20 88 00

buyhome@buyhome.com

www.buyhome.com

BUY HOME – агентство недвижимости и девелоперская компания, созданная на Кипре в 1994 году. Поможем подобрать и оформить в собственность жилую или коммерческую недвижимость. Предоставим особые условия при покупке объектов в наших строительных проектах: апарт-отеле Larnaka Tower и комплексе вилл Faros Sea Residence. Поддержка 24/7 на русском языке. Оформление вида на жительство и гражданства.

Сергей Потапенко

генеральный директор компании BUY HOME

По сравнению с 2008 годом цены на недвижимость Кипра снизились на 35-45%. Спад коснулся всех типов недвижимости – от эконом-класса до элитных проектов – и всех регионов страны. В 2016 году рынок оттолкнулся от дна. Наметился небольшой рост цен на самые востребованные у иностранцев объекты. С учетом стабилизации экономики, уверен, что этот тренд будет набирать обороты.

Благодаря многолетнему кризису недвижимость Кипра стала недооцененной. Покупатели из Великобритании, России, Китая уже пользуются этим – продажи иностранцам в 2016 году подскочили вдвое. Самый популярный регион – Лимассол. Но я бы рекомендовал инвесторам обратить внимание на Ларнаку. Рядом аэропорт, отлично развита инфраструктура, а цены на недвижимость на 30-50% ниже, чем в проектах аналогичного качества в Лимассоле. Динамика роста цен в Ларнаке однозначно будет более интенсивной.

Сейчас на Кипре можно найти предложения на любой бюджет. Небольшие апартаменты в курортных комплексах продаются даже за €50-70 тыс. А ведь еще в 2008 году на острове сложно было найти объект дешевле €100 тыс.

У покупателей элитного жилья еще больше преимуществ. Они не только могут найти первоклассную виллу с наилучшим за последнее десятилетие соотношением цены и качества, но и оформить гражданство Кипра для всех членов семьи. Программа инвестиционного гражданства и раньше была самой простой в Евросоюзе, а в 2016 году власти страны еще и снизили порог входа. Сейчас надо вложить от €2 млн. И не забывайте, что эти инвестиции являются возвратными.



Faros Sea Residence

Жилой комплекс из 16 роскошных вилл в самом престижном месте района Перволия с панорамным видом на Средиземное море, в 10 минутах от международного аэропорта и в 15 минутах от центра города Ларнаки.

Продуманная планировка комплекса создает атмосферу уюта и уединения в каждом доме. Круглосуточно охраняемая территория с современной системой видеонаблюдения гарантирует вам полное спокойствие и безопасность.

Виллы с четырьмя и пятью спальнями общей площадью 700-1200 кв. м с собственными бассейнами располагаются на участках 1500-2000 кв. м у самого моря. Каждая вилла имеет свой неповторимый дизайн и отделана самыми качественными современными материалами с соблюдением всех стандартов.



При покупке виллы вы получаете право на гражданство Кипра для всех членов семьи



Телефон +357 24 20 88 00
E-mail: buyhome@buyhome.com
www.farossearesidence.com

Уже более десяти лет LNK Properties успешно осуществляет развитие промышленных, торговых, офисных и жилых зданий для последующей аренды и продажи на территории Латвии. В своих проектах LNK Properties объединяет научный подход, уважение к традициям отрасли, а также инновации последнего времени.



Александра Строде

руководитель департамента жилой недвижимости
LNK Properties

Если бы я вкладывала деньги в недвижимость Латвии, выбирала бы среди объектов, интерес к которым высок, а число предложений априори ограничено. В долгосрочной перспективе это выигрышный ход. И в этом контексте выделяются два типа недвижимости.

Во-первых, жемчужины югендстиля, апартаменты, возможно требующие ремонта, но расположенные в лучших исторических зданиях в центре Риги. Здесь за сравнительно небольшие деньги – €250 тыс., которые к тому же позволят получить вид на жительство, – можно купить 100-метровую квартиру. В других европейских столицах – Берлине, Вене, Париже – стоимость недвижимости с историей в разы выше.

Таких улиц в Риге совсем немного, буквально пять-семь. На самой эксклюзивной из них – улице Альберта – процесс трансформации уже произошел. Раньше там можно было найти квартиры по €1,8-2,0 тыс. за «квадрат». Спрос от инвесторов начал расти, здания стали активно реновироваться. Сейчас квадратный метр стоит в среднем €4,5 тыс. Другие улицы ждет та же судьба.

Во-вторых, качественные квартиры в юрмальском Булдури. Его преимущество в том, что он расположен в 15 минутах езды от столицы, по сути, самый эксклюзивный спальный район Риги. Поэтому спрос на жилье здесь высок и не зависит от сезонов, «Новой волны» и прочих курортных составляющих. Здесь селятся состоятельные латвийцы, которые привыкли к определенному уровню жизни: утренняя пробежка по побережью, бассейн, а уже затем – поездка в офис.

А застройка ограничена. По генплану Юрмалы, многоквартирные дома можно строить вдоль крупных проспектов, а Булдури, хоть и обладает богатой инфраструктурой, находится в отдалении от оживленных улиц. Максимум появится еще несколько комплексов. Больше город не позволит построить, так как район должен оставаться экологичным – с соснами и дюнами. Пока квартиры бизнес-класса площадью 50 кв. м в Булдури можно найти от €120 тыс. Уверена, в долгосрочной перспективе это очень выгодная сделка.

что эквивалентно *7,27 млн руб., **10,37 млн руб., ***16,07 млн руб. по курсу евро ЦБ РФ на 17.02.2017



Жасминовый сад у моря

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

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



Квартиры с 1 спальней
от €120 000*



Квартиры с 2 спальнями
от €171 000**



Квартиры с 3 спальнями
от €265 000***

JASMINE GARDEN



Future Real Estate

Тел. 8 (800) 775-91-97

vu@euro-realestate.ru

euro-realestate.ru

Future Real Estate – словенская марка и русскоязычный проект, созданный для предоставления комплексных услуг инвесторам на рынках Словении, Хорватии и Австрии. Команда Future Real Estate – это ведущее агентство недвижимости в мире Century 21 Slovenia & Croatia, лучшие адвокатские бюро, бухгалтерские сервисы и управляющие компании.



Владимир Уваров

директор российского представительства
Future Real Estate

Я абсолютно убежден, что небольшая активность российских инвесторов в Словении связана в первую очередь с недостатком информации. Развитая европейская страна, самая успешная из всех республик бывшей Югославии, член Евросоюза, входит в зону евро...

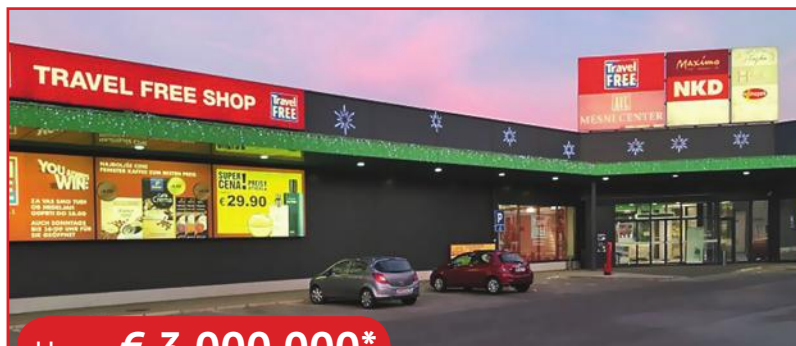
Но о нашей стране знают не так много, как, например, о Германии или Франции. А ведь Словения за последние три-четыре года преодолела последствия европейского кризиса и может быть очень интересна для инвестиций. В первую очередь благодаря хорошей доходности, которую обеспечивают коммерческие объекты. В Словении реально зарабатывать до 10% годовых, конечно, при соблюдении определенных условий.

Уверен, что именно коммерческие объекты Словении в первую очередь должны заинтересовать инвесторов. Крупные европейские торговые сети хотят расширить свое присутствие в стране и охотно снимают качественные помещения. И вот покупка таких помещений с уже работающим арендатором дает отличные возможности для сохранения и накопления капитала.

Как и в других странах Европы, самый лучший вариант для инвестора – долгосрочный договор с платежеспособным арендатором. Еще лучше, если прописан срок, в течение которого арендатор не может расторгнуть договор.

В нашей базе сейчас несколько сотен объектов разного типа – гостиниц, коммерческих помещений, офисов. Отдельно обратил бы внимание на строительные проекты. Они даже более доходны, чем уже функционирующие объекты.

Торговый центр в Горня-Радгона на словенско-австрийской границе



Цена: € 3 000 000*

Арендные платежи: €22 300** в месяц / €267 000*** в год

Этот торговый комплекс – главный, а по сути и единственный в районе: сюда приезжают все жители города и соседних поселков. Помещения в центре арендуют 9 разных компаний, которые, в частности, оплачивают все коммунальные расходы и налог на землю. С ними заключены договоры – на разные сроки – без возможности отказа от аренды...

**P.S. И это только одно
из наших предложений...**





EXOTIC PROPETY

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

Моб., Viber, WhatsApp: +66 899 73 37 51

Тел. +7 499 638 60 86

info@exoticproperty.ru

Skype: exotic-property

www.exoticproperty.ru

EXOTIC PROPERTY – агентство недвижимости в Таиланде (остров Пхукет), образованное в 2009 году в рамках холдинга, состоящего из крупного туристического оператора, сети отелей и ресторанов. Основные направления: продажа, аренда, управление недвижимостью. Благодаря нашему опыту и богатому портфелю объектов мы помогаем сориентироваться в разнообразии курортной и инвестиционной недвижимости.



Светлана Касаткина

управляющий партнер компании Exotic Property

Есть разные возможности для получения дохода от курортной недвижимости. Можно купить квартиру, меблировать ее, сделать красивые фотографии, разместить их на порталах бронирования, например, Airbnb.com, и сдавать в аренду, не тратясь на комиссионные агентствам. Но при этом встречать гостей и решать все их многочисленные вопросы самостоятельно.

Если бы я инвестировала в недвижимость, выбрала бы строящийся объект от надежного девелопера, находящегося под управлением крупной отельной сети с гарантированной арендной программой. Объясню почему. На этапе строительства цены обычно ниже на 20-30%, и можно выбрать самые удачные планировки и самый красивый вид (желательно на море). Также на этапе строительства застройщик предлагает беспроцентную рассрочку, действующую до момента оформления.

Далее, я бы изучила контракт на управление объектом. Стоит обратить внимание на его срок, список расходов по содержанию для владельца, количество дней в году для проживания в объекте, способы выплаты дохода от аренды.

Как правило, такие контракты заключаются на 5-7 лет. Владелец освобождается от выплат по содержанию объекта. По завершении контракта квартира возвращается владельцу отремонтированная и в прежнем виде.

Только внимательно изучив все детали, можно рассчитать реальную доходность от арендной программы, а не заявленную при продаже. Обычно это 6-7% годовых.

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

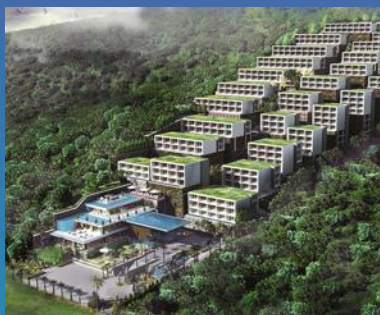
КОНДОТЕЛЬ под управлением «BEST WESTERN PREMIER» 5*

Спальни	1 – 2
Общая площадь	34 – 68 кв. м
Пляж	Камала, 100 м
Сдача	апрель 2019

Арендная программа:

- 7% годовых на 5 лет с дальнейшей пролонгацией.
- личное использование апартаментов – 14 дней в году.

От 2 902 460 THB (83 000\$*)



КОНДОТЕЛЬ НА ПЛЯЖЕ КАТА

Спальни	1 – 2
Общая площадь	38 – 106 кв. м
Пляж	Ката, 500 м
Сдача	декабрь 2017

Арендная программа:

- 8% годовых на 7 лет с дальнейшей пролонгацией.
- личное использование апартаментов – 1 месяц в году в низкий сезон.

От 3 990 735 THB (114 000\$**)

КОНДОТЕЛЬ под управлением «BANYAN TREE» 5*

Спальни	1 – 2
Общая площадь	42 – 62 кв. м
Пляж	Банг Тао, 300 м
Сдача	октябрь 2018

Арендная программа:

- 5% годовых на 3 года с дальнейшей пролонгацией или 40% от стоимости аренды за вычетом 3% в фонд капитального ремонта.
- личное использование апартаментов 30-90 дней в году.

От 5 530 000 THB (158 000\$***)





Sinan İnşaat

Kargırcınarı Mh. Adnan Menderes Caddesi No: 183 Liparis 7
Tatil Sitesi Erdemli / Mersin

Российское представительство в Москве:

ст. м. «Новогиреево», ул. Ситникова, 6, +7 (499) 347-59-43

www.sinaninshaat.ru.com

sinaninshaat@gmail.com

Международный инвестиционно-строительный холдинг Sinan İnşaat. Работаем в Турции, провинция Мерсин, с 1980 года. Построили десятки жилых комплексов на побережье. Полный цикл работ – от выкупа участка до управления. Собственное производство материалов и мебели. Продажа квартир без посредников. Сопровождение сделок, юридическая поддержка, помощь в оформлении ВНЖ, бесплатные смотровые туры.



Алексей Логунов

генеральный директор

Российского представительства компании Sinan İnşaat

Если бы я вкладывал в недвижимость Турции, выбирал бы среди современных комплексов на популярных курортах, только оценивал бы следующие параметры.

Во-первых, местоположение. Комплексы на первой линии – в приоритете. Такая локация всегда будет цениться, и с каждым годом мест для застройки на побережье становится все меньше. Кроме того, избегал бы курортов, ориентированных только на российский рынок, – чтобы было проще сдавать и в дальнейшем продать квартиру.

Во-вторых, качество комплекса. Лучше брать апартаменты в большом комплексе с развитой инфраструктурой – детские площадки, бассейны, сауны, рестораны – и качественной отделкой. Такое жилье будет востребовано у арендаторов, а также будет обслуживаться лучше, чем небольшой дом на десять квартир.

В-третьих, авторитет застройщика. Надо посмотреть, какие проекты уже завершила эта компания и, главное, как они содержатся после сдачи в эксплуатацию. Особенно это важно, если покупаешь строящуюся квартиру.

Еще один параметр, о котором многие забывают, – стоимость содержания квартиры. Это будет напрямую влиять на размер прибыли инвестора. Например, в наших комплексах обслуживание стоит менее 25 тыс. руб. в год.

В Турции длинный курортный сезон, большой поток туристов и сравнительно низкая стоимость квадратного метра – от €650 в квартирах в новых комплексах у моря. Это позволяет получать более высокую прибыль от аренды, чем в среднем по Европе. Но и здесь нет сверхдоходов.

Если вы отдадите квартиру в управление, а большинство делают именно так, апартаменты с одной спальней за €62 тыс. принесут примерно €4 тыс. чистого дохода в год, то есть около 6,5% годовых. Это расчет на 2016 год, а когда турпоток вырастет – увеличатся и доходы собственников.

Курортная недвижимость Турции

**Продажа от застройщика
Более 10 готовых комплексов**



**Цены
от €650*
за кв. м**

- ★ Клубные комплексы на первой и второй линиях со своим пляжем
- ★ Аквапарки, бассейны и другая инфраструктура
- ★ Возможность круглогодичного проживания
- ★ Бесплатный трансфер в аэропорт и к торговым центрам
- ★ Коммунальные платежи – 2 тыс. руб. в месяц независимо от площади квартиры
- ★ Стабильный доход – 6-12% годовых в евро
- ★ Беспроцентная рассрочка, ипотека, индивидуальный подход
- ★ Помощь в оформлении ПМЖ и ВНЖ

**Закажите бесплатный смотровой тур
в Мерсин с проживанием в пятизвездочном отеле.
Вы покупаете только авиабилеты!**

Телефон +7 (499) 347-59-43

СИНАН  **ИНШААТ**

Smart Invest Immobilien – одно из ведущих агентств недвижимости Хорватии. Основано Миланом Мандичем в 2004 году. Главный офис расположен в городе Опатия. В компании работают лицензированные агенты и юристы, которые говорят на пяти языках, в том числе русском. Предлагаем недвижимость на Опатийской ривьере, в Риеке и других городах Истрии, на островах, в Далмации и Загребе. В базе более 5000 объектов на любой вкус.



Милан Мандич

директор компании Smart Invest Immobilien

Сейчас удачный момент для инвестиционных сделок в Хорватии. За время кризиса – 2008-2013 годы – квадратный метр недвижимости подешевел на 25-35% в зависимости от типа объекта и его расположения. За последние два года рынок стабилизировался, но быстрый рост цен еще не начался. А значит, сейчас можно найти объекты с лучшим соотношением цены и качества.

Есть еще одно преимущество. После вступления Хорватии в Евросоюз вырос поток европейских туристов и покупателей недвижимости. Например, немцев стало намного больше. Это повысило ликвидность квартир и вилл, особенно на побережье.

Если бы я сам вкладывал в недвижимость Хорватии, то с бюджетом до €500 тыс. выбрал бы качественные апартаменты на популярных курортах, расположенных недалеко от границы с Италией и Словенией. Это Опатия, Риека, Ровинь, Пула. У них есть преимущество. Сюда приезжают на отдых европейцы на собственных автомобилях, причем круглый год, а не только летом. А значит, владельцы квартир могут получить более высокий доход от сдачи жилья в аренду – вплоть до 10% годовых.

С бюджетом от полумиллиона рассматривал бы элитные виллы на побережье. Сейчас все еще встречаются качественные объекты с отличным дисконтом, спустя пять-семь лет цена на них однозначно вырастет. Например, сейчас у нас в продаже есть вилла с прекрасным садом и видом на море в Опатии. Собственник, чтобы быстрее найти покупателя, согласился снизить цену на 40%. Сейчас он просит за нее €1,2 млн.

An aerial photograph of a coastal town, likely Dubrovnik, Croatia. The town is built on a hillside overlooking a large, blue bay. A prominent white church with a tall, slender tower is visible in the upper left. The buildings are densely packed and feature terracotta roofs. The water is a deep blue, and the sky is clear with some light clouds.

SMART-INVEST
IMMOBILIEN

Luxury real estate agency

Лучшая недвижимость Адриатики

Дешевые квартиры у моря, апартаменты в новых комплексах, роскошные виллы, старинные усадьбы, земля под строительство, отели, офисы, гаражи и даже частные острова!

5000+ предложений в Хорватии на любой вкус

Сопровождение сделки на русском языке

Скидки и специальные предложения для наших клиентов

Smart Invest Immobilien – ваш партнер в Хорватии

+385 99 320 00 08 info@smart-invest.hr



Группа компаний GARTAL

Тел. +7 (495) 989-68-05

Тел. +420 222-240-768

Моб.: +420 727-839-396, +420 774-707-767

www.gartal.ru; info@gartal.ru

Skype: gartal_sales, gartal.ru

Офис в Праге: Tyršova 1832/7, Praha 2

Застройщик и агентство недвижимости GARTAL – группа компаний, образованная в 2002 году, оказывает услуги по продаже, аренде, управлению недвижимостью, оформлению ипотеки, проектированию, строительству и ремонту. Компания помогает в вопросах иммиграции и ведения бизнеса в Чехии. В 2008 году GARTAL получил сертификат ISO 9001:2001, с 2015 года стал оператором офиса «МИЭЛЬ в Праге».



Ростислав Петченко

управляющий партнер Группы компаний GARTAL

Если бы я вкладывал деньги в чешскую недвижимость, то выбрал бы столицу. В провинции тоже есть интересные проекты, но там на спрос влияет слишком много факторов, а значит, сложнее просчитать доход. Для долгосрочных инвестиций Прага лучше подходит.

В столице сейчас есть несколько перспективных направлений. Во-первых, районы массовой застройки (например, Либень, Голешовице, Высочаны, Стодулки). Там развивается инфраструктура, быстро увеличивается число жителей. Это предпосылки для дальнейшего повышения цен.

Во-вторых, кварталы на границах города с хорошей транспортной доступностью (например, Летняны, Зличин). Прага постоянно растет вширь. Если сейчас выбрать хороший проект в ближайшем пригороде, то через пару-тройку лет он окажется в черте столицы. Это подтолкнет цены вверх.

В-третьих, районы вокруг аэропорта (например, Тухомержице). Там не хватает жилья, а рабочих мест, напротив, много. К тому же эти квартиры можно сдавать в аренду посуточно гостям города.

В-четвертых, все районы, где запланированы новые станции метро. Генплан строительства подземки уже согласован, появление новых станций – это вопрос нескольких лет.

И в-пятых, исторический центр. В каждом городе он один и всегда востребован. Правда, в этом случае нужно очень внимательно подходить к выбору объекта. За последние годы цены сильно повысились, и есть риск найти квартиру, стоимость которой достигла пика.

В ближайший год-два средние цены на пражскую недвижимость продолжают увеличиваться. Но уже не так быстро, как раньше. Доходность от аренды останется прежней. В Праге вы стабильно сможете получить до 5% годовых, а в редких случаях, если удачно подберете объект и схему покупки, даже до 7%.

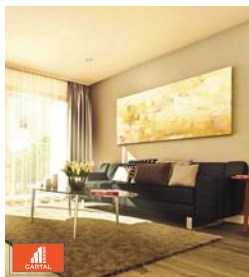


Прага 4 – Nusle, ул. Rostislavova

Цена: от €127 тыс.*

Residence Rostislavova

Residence Rostislavova – проект девелоперской группы GARTAL, который располагается в районе Praha 4 – Nusle и предлагает коммерческое помещение и 14 квартир с интересными планировками. Огромным преимуществом является расположение проекта – рядом с историческим центром Праги и в районе с развитой инфраструктурой.



Montana Hills

Montana Hills – проект девелоперской группы GARTAL, который расположен на границе Праги 6 в районе Тухомержице (Tuchoměřice) и предлагает квартиры в закрытом жилом комплексе. В непосредственной близости от проекта находится вся необходимая инфраструктура.

Цена: от €69 тыс.**

Прага 6 – Tuchoměřice, ул. Ke Kněžívce





Demereo

Opletalova 921/6, Praha-1, 110 00, Czech Republic
Тел. в Чехии +420 605170799
Тел. в России +7 929 0417006
www.demereo.eu
demereo@seznam.cz
Skype: demereo,s.r.o.

Demereo – чешское агентство недвижимости с офисом в Праге. Основано в 2012 году. Основные направления деятельности – подбор и продажа недвижимости, инвестиционные проекты в Чехии, управление недвижимостью после покупки, помощь в оформлении ВНЖ и регистрации бизнеса в Чехии. Мы говорим на русском языке, имеем представительство в России.



Валентина Демьянкова
директор компании Demereo

Куда бы я вкладывала деньги? Конечно, в недвижимость. Стоимость квадратного метра в Чехии растет. За последний год в некоторых районах Праги рост достигал 15%.

Рынок активен, банки щедры. Иностранцам дают займы под 2,8% годовых на 60% от стоимости недвижимости. А это значит, что доходы от аренды легко покроют платежи по кредиту, еще и останется.

Столица и ее пригороды – самый перспективный регион. Но не стоит сбрасывать со счетов курорты – Карловы Вары, Марианские и Франтишковы Лазни. Там тоже поток туристов обеспечен круглый год, а порог входа ниже. В Праге хорошая однокомнатная квартира будет стоить около €150 тыс., а в провинции за €70 тыс. можно найти двушку.

Не надо ждать сверхдоходов от аренды квартиры. Рынок Чехии – это прежде всего стабильность. Свои 5-7% годовых вы получите без каких-либо типичных для России рисков.

Сдавая недвижимость туристам посуточно и взяв все заботы по поиску и обслуживанию арендаторов на себя, можно получить даже 10-13% годовых. Но это если повезет. А если привлечете управляющего – выйдете на те же 5-7%.

Когда средства позволяют, можно рассматривать варианты инвестиций в коммерческую недвижимость – доходные дома, ресторанный бизнес, гостиницы, торговые и офисные помещения. Стоимость небольших, но ликвидных объектов – например, помещения под магазин на оживленной улице Праги – стартует от €300 тыс. Крупные проекты с хорошей доходностью можно подобрать за €1-2 млн.



DEMEREO –
прямой представитель
застройщиков Чехии

**Подберем для вас
лучшие варианты недвижимости
во всех регионах страны!**

- Юридическое сопровождение сделки
- Ипотека для иностранцев под 2,8% годовых
- Комплексное управление недвижимостью
- Инвестиционные проекты с доходностью 5-7%
- Помощь в регистрации компании в Чехии
- Консультации и подготовка документов для ВНЖ, ПМЖ, европейского гражданства

DEMEREO – ваш надежный партнер в Чехии

+420 60 517 07 99

+7 929 041 70 06



Компания «Второй Дом»

г. Москва, ул. Б. Якиманка, 1
БЦ «Александр Хаус», офис 540
Тел. +7 (495) 215-58-81
www.an2dom.ru

Специалисты компании «Второй Дом» помогают покупателям из России и стран СНГ обрести Второй Дом за рубежом. Компания оказывает всестороннюю поддержку в вопросах получения вида на жительство, второго гражданства и приобретения недвижимости. Персональный менеджер семь дней в неделю, строгая конфиденциальность, знание российской специфики, ответственность за результат – основные принципы работы компании.



Евгений Цикунов

директор компании «Второй Дом»,
кандидат юридических наук

Чтобы выбрать подходящую инвестиционную программу получения вида на жительство или второго гражданства, рекомендую ответить на несколько вопросов.

На первом этапе – понять цели, которые стоят перед семьей. Здесь важно учесть комплекс возможностей для всех членов семьи, а не только для одного инвестора. Переезд в Европу, инвестиции и сохранение сбережений, безвизовое перемещение, дача на море, обучение детей в европейских вузах, налоговое планирование или что-то еще. Надо не только понять, что важно для семьи, но и расставить приоритеты. Что актуально сейчас, а что будет актуально через несколько лет.

Во-вторых – определиться с географией. Где семье нравится жить, в какой стране комфортно находиться, где хотели бы остаться дети после завершения учебы. Также надо понять, в какие страны вы хотели бы въезжать без визы. Например, если вам интересна Великобритания, то ПМЖ Венгрии не поможет, так как не дает право на безвизовый въезд туда. По той же причине не стоит оформлять ПМЖ на Кипре, если ваша цель – безвизовый въезд в Шенгенскую зону.

И наконец, **третий** очень важный вопрос – налоговый. Необходимо понять, планирует ли инвестор оставаться налоговым резидентом России или, наоборот, хочет стать налоговым резидентом другой страны.

По этой методике мы общаемся с нашими клиентами. Только определившись с ответами на эти вопросы, переходим к выбору программы и начинаем реализовывать проект. Это помогает сэкономить время и подобрать то решение, которое подходит для всех членов семьи.

ВНЖ и второе гражданство: популярные программы

Страна	Сумма инвестиций	Срок получения	Срок действия	Кто может получить статус
Италия ВНЖ	от € 250 тыс	4-5 месяцев	1 год, затем 2 года	Супруг (супруга), дети, родители
Латвия ВНЖ	€ 250 тыс	1 месяц	5 лет – решение, ID-карта на 1 год	Супруг (супруга), дети до 18 лет
Венгрия ПМЖ	€ 300 тыс	2 месяца	бессрочно (карта выдается на 5 лет)	Супруг (супруга), дети, родители
Португалия ВНЖ и гражданство	€ 500 тыс	3 месяца	1 год, затем 2 года	Супруг (супруга), дети, родители
Страны Карибского бассейна гражданство	от \$ 200 тыс	3 месяца	бессрочно	Супруг (супруга), финансово зависимые дети до 28 лет, родители старше 65 лет
Мальта гражданство	от € 950 тыс	13 месяцев	бессрочно	Супруг (супруга), финансово зависимые дети до 27 лет, родители старше 55 лет
Кипр гражданство	€ 2 млн	6 месяцев	бессрочно	Супруг (супруга), финансово зависимые дети до 28 лет, родители
Великобритания ВНЖ и гражданство	£ 2 млн	2-3 месяца – ВНЖ	3 года 4 месяца, затем 2 года	Супруг (супруга), дети до 18 лет

€15,5 млн – сумма инвестиций наших клиентов за 2016 г.

14 лет – практика юридического сопровождения

12 лет – опыт работы на рынке недвижимости

285 семей – получили ВНЖ и второе гражданство



Второй Дом

**Запишитесь на бесплатную
консультацию:**

+7 (495) 215-58-81



Grekodom Development

Россия, Москва, ул. Верхняя Радищевская, д.7, стр. 4
Тел.: +7 (495) 627-38-88

Россия, Москва, пер. Калашный, 4/1
Тел.: +7 (495) 921-22-55

Россия, Санкт-Петербург, ул. Кирочная, 9 (оф. 300)
Тел.: +7 (812) 31-31-777

www.grekodom.ru

8-800-100-46-06

Grekodom Development – часть греческого холдинга Mouzenidis Group, компания с более чем 10-летней историей, лидер на рынке недвижимости Греции. Компания представляет услуги и проекты в сфере строительства, продажи недвижимости и девелопмента. Grekodom Development предлагает широкий выбор вариантов, начиная от небольших квартир в курортных городках и заканчивая эксклюзивными виллами на побережье.



Владимир Папунидис

вице-президент компании
Grekodom Development

Времена изменились, изменились требования покупателей.

Сегодня недостаточно просто выставлять на продажу какой-то объект недвижимости. Гораздо ценнее представлять комплексное решение, когда клиент получает не просто «квадратные метры», а стиль жизни и особую атмосферу вокруг. Когда он может ощутить особую, неповторимую ауру не только в границах своего дома. Когда вся окружающая инфраструктура подчеркивает и дополняет уникальность его жилища. И, конечно, когда он понимает инвестиционные перспективы своей недвижимости.

Поэтому я с гордостью представляю наш проект Криарици – уникальные виллы, таунхаусы и апартаменты в волшебном районе полуострова Ситония на Халкидиках. Этим проектом мы отвечаем на запрос тех, кто видит в покупке зарубежного дома не просто покупку места для отдыха, а нечто большее.

Наш Криарици – не просто «недвижимость». Это маленький мир, особый дух которого определяет невероятная природа этого места. Огромная заповедная территория, неповторимые виды на Афон, береговая зона с песчаными пляжами... Тут же самые современные технологии строительства, уникальные решения, позволяющие сохранить экологию этого места. И, наконец, инфраструктура, начиная от магазинов и заканчивая маринной для яхт. Мы создаем полноценную жилую СИСТЕМУ для всех собственников.

Поэтому мы не сомневаемся и в инвестиционных перспективах Криарици. Те, кто купил здесь объект на стадии строительства, могут быть уверены в росте цен. Ведь подобных мест в мире так мало.

КРИАРИЦИ – ВАШ ДОМ НА СИТОНИИ

ТАКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПОЛУЧАЮТ ТОЛЬКО РАЗ В ЖИЗНИ...

Дорогие друзья!

Наш «Гид на жительство» – лишь небольшая часть того, что делаем мы, портал Prian.ru. Вот уже **более 10 лет** мы помогаем вам решить задачи, так или иначе связанные с выбором и покупкой зарубежной недвижимости

Prian.ru сегодня – это



Семинары
на крупнейших
выставках в России



Вебинары
с ведущими
профессионалами



Видеопроекты –
фильмы и сюжеты
о недвижимости
за границей



Актуальнейшие статьи
и новости – каждый
день без выходных
и праздников



Эксклюзивные
исследования рынка



База объектов
более чем
в 50 странах мира



Активные группы
во всех социальных
сетях



Широчайшие
возможности
для представления
объектов и компаний



Но самое главное,
Prian.ru – это вы,
наши читатели

Ежедневно на Prian.ru приходят около 20 000 человек...
Мы ждем именно Вас!

Наши контакты

196105, Санкт-Петербург, пр. Юрия Гагарина, д. 1, офис 621

Тел. (812) 320-80-59

e-mail: adv@prian.ru, admin@prian.ru



