

CENTURY 21

MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ

Осень 2019



ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ



Финалист Национальной премии «Серебряный Лучник» в номинации «Внутрикорпоративные коммуникации и корпоративные медиа»



ИНВЕ

ОТКРОЙТЕ

**ВЫСОКОДОХОДНОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
ПО МЕЖДУНАРОДНОЙ ФРАНШИЗЕ**

СТИЦЦИИ В УСПЕХ!

Реклама

- С 1971 года в мире, с 2007 года в России, 80 стран, 9400 офисов, 127000 агентов
- Культовая мировая франшиза премиум-класса
- Собственная Бизнес-академия

CENTURY 21.
Россия

CENTURY 21

MAGAZINE **ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ**

УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «РУС ГЛОБАЛ ГРУПП»

109316, г. Москва, Волгоградский пр-т, д. 4А

+7 (495) 981-21-21

РЕДАКЦИЯ

Главный редактор

Анна Носова

anna.nosova@hq.century21.ru

Выпускающий редактор

Дарья Газизова

daria.gazizova@hq.century21.ru

Корректор

Оксана Евдокимова

oksatulka@bk.ru

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

Дизайнер-верстальщик

Ольга Гладышева

designer-olga85@yandex.ru

Дизайнер

Мария Троицкая

masha.troitskaya@hq.century21.ru

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Полина Сергеева,

Юрий Шаранов, Дмитрий Цимошко, Надежда Брайловская

Информационное сотрудничество: magazine@hq.century21.ru

Сотрудничество по рекламе: magazine@hq.century21.ru

Журнал CENTURY 21 Magazine зарегистрирован Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Номер свидетельства ПИ № ФС 77-59606 от 23.10.2014. Категория информационной продукции 16+. Тираж 10 500 экземпляров.

Цена свободная.

Отпечатано: ОАО «Можайский полиграфический комбинат»

143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93

www.oaompk.ru, www.oaompk.rf

+7 (495) 745-84-28, +7 (49638) 20-685

Полное или частичное воспроизведение статей и фотоматериалов, опубликованных в журнале CENTURY 21 Magazine, без письменного согласия редакции запрещено.

За точность и содержание предоставленных рекламных материалов ответственность несут рекламодатели.

CENTURY 21 MAGAZINE

ЖУРНАЛ О НЕДВИЖИМОСТИ
И СТИЛЕ ЖИЗНИ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ

НАМ ДОВЕРЯЮТ РИЭЛТОРЫ
И КЛИЕНТЫ АГЕНТСТВ
НЕДВИЖИМОСТИ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ

АУДИТОРИЯ КАЖДОГО НОМЕРА —
БОЛЕЕ 60 000 ЧЕЛОВЕК

ТЕРРИТОРИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ —
БОЛЕЕ 30 ГОРОДОВ РФ

100%
КАЧЕСТВА

CENTURY 21®

РАБОТА МЕЧТЫ



международный бренд премиум-класса с 1971 года • бесплатное обучение
риэлтор - элитная профессия • неограниченный доход
гибкий график • работа рядом с домом • комфортный офис
развитая корпоративная культура • карьерный рост
возможность открыть свой бизнес!

**СТАНЬТЕ ЧАСТЬЮ КОМАНДЫ
ПРОФЕССИОНАЛОВ CENTURY 21!**

Инвестируй только в тот бизнес, в котором ты разбираешься. Это я перефразировал совет, пожалуй, самого опытного и успешного инвестора современности — Уоррена Баффетта, «Оракула из Омахи», который уже много лет занимает топовые позиции в рейтинге миллиардеров Forbes. Я решил так начать свое приветственное слово не случайно. Тема нашего номера — инвестиции в недвижимость.

Частные инвесторы — не частые клиенты у риэлторов. Во-первых, потому что у нас в профессиональной среде пока еще только складывается культура работы с такими клиентами. Во-вторых, потому что в России только недавно стали появляться стабильные группы людей, которые к определенному периоду жизни накопили некоторый капитал и готовы вложить его во что-то для получения дополнительного дохода. Конечно, это не профессиональные инвесторы. Они в большинстве своем не разбираются в ценных бумагах, сроках возврата инвестиций и долгосрочных прогнозах. Они не могут и не хотят составлять сложные схемы получения дохода и часто, не зная, что делать с появившимися деньгами, по традиции несут их в банк под проценты или покупают жилье, не принимая во внимание нюансы разного рода вложений.

Главная задача для риэлторов сейчас — быть готовыми грамотно проконсультировать таких потенциальных частных инвесторов, познакомить их с возможностями и тонкостями получения дохода от квадратных метров. Это позволит со временем сделать рынок недвижимости более прозрачным и понятным для них. Нам нужно стать экспертами по инвестициям, разбирающимися в доходности и ликвидности недвижимости не меньше, чем акулы с Уолл-стрит в играх на фондовой бирже. Риэлторам нужно постоянно прокачивать себя профессионально, чтобы завоевать доверие и лояльность клиентов. Только таким образом мы добьемся значимых результатов. Люди будут чаще обращаться в агентства, рассматривать недвижимость



как источник дохода и, наконец, успешно инвестировать с помощью специалистов, следуя совету Уоррена Баффетта, который я привел в самом начале.

В осеннем номере мы познакомим вас с особенностями инвестиций в недвижимость России и объекты за рубежом, расскажем об основных нюансах покупки для получения дохода, рассмотрим юридические аспекты сделок с недвижимостью и поговорим с экспертами о влиянии последних изменений в законодательстве на рынок жилья.

Желаю вам приятного и полезного чтения. И помните, что самая выгодная инвестиция — это инвестиция в себя.

Егор Провкин,
генеральный директор CENTURY 21 Россия

A stylized handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the bottom.

10 Новости рынка

14 Новости CENTURY 21 Россия

16 Будущее в плюсе

Инвестиции в недвижимость России: итоги полугодия и прогноз на будущее

20 В гостях хорошо, а дома лучше

Почему инвесторы с небольшим бюджетом выбирают Россию

22 Из Китая с любовью

История успеха китайских инвесторов в Санкт-Петербурге

24 Карта сокровищ

Тенденции мирового рынка частных инвестиций

26 ВНЖ и второе гражданство

Вопросы, ответы на которые нужно знать, покупая недвижимость за рубежом



28 Дубай — налоговый рай

Как бизнес-столица Ближнего Востока привлекает деньги

30 Бизнес-подход

Что выгодно покупать в Великобритании

34 Немецкий Ordnung

Особенности инвестиций в Германии

36 Колыбель цивилизации

Как получить высокий доход от недвижимости в Греции

38 Райское вложение

Карибское гражданство в обмен на инвестиции

41 Окно в Европу

Недвижимость по-чешски

42 Terra Incognita

Возможности инвестирования на Северном Кипре

44 Поймать момент

Почему сейчас самое время купить жилье в Турции и Португалии

28



46 Время цивилизованных инвестиций

Доходность, ликвидность и риски при покупке новостроек

48 Дождались перемен

Застройщики об инвестициях в «первичку»

50 Покупаем и выигрываем

Куда вкладывают деньги российские менеджеры

52 Вдохнуть жизнь и прославиться

Творческий подход к инвестированию в недвижимость

54 Не остаться в дураках

Чек-лист рисков при покупке «вторички» и апартаментов

56 Истории из жизни

Случаи из профессиональной практики агентов CENTURY 21 Россия

34



Москва в числе лидеров для заработка на жилье



Городами с самой высокой доходностью от сдачи в аренду премиальной жилой недвижимости в 2019 году стали Майами, Лос-Анджелес, Москва и Дубай.

Максимальные показатели доходности наблюдаются в Майами: сдача в аренду премиального жилья здесь приносит собственнику 5,3 процента годовых. У Лос-Анджелеса и Москвы этот показатель равен 5 и 4,9 процента годовых соответственно, у Дубая — 4,8. Минимальный уровень доходности среди основных мировых рынков отмечен в китайских Шэньчжэне, Пекине и Шанхае. Там заработать на сдаче в аренду можно не более 2 процентов годовых.

Высокие показатели городам-лидерам рейтинга обеспечил заметный рост арендных ставок при относительно небольшом росте цен купли-продажи в премиальном сегменте, считают аналитики рейтинга. При этом в целом доходность от вложений в дорогое арендное жилье снижается.

В России упростили порядок сделок с недвижимостью

В России с 31 июля упрощен порядок сделок с недвижимостью для владельцев с долевым участием. Согласно изменениям в законе «О государственной регистрации недвижимости», купить и продать недвижимость с долевой собственностью или оформить на нее ипотеку будет проще и менее затратно. Причина в том, что заверять такие сделки у нотариуса будет необязательно, если в них участвуют все совладельцы.

До вступления изменений в силу все сделки с имуществом для долевых собственников подлежали обязательному нотариальному заверению. Теперь договор купли-продажи, дарения, наследования или ипотеки долей может быть заключен в простой письменной форме, если он подписан всеми долевыми собственниками недвижимости без исключения.



Жилищное строительство на подъеме



В первом полугодии 2019 года в России в эксплуатацию введено 398,4 тыс. квартир общей площадью более 30 млн кв. м, что на 3,7% превышает показатели аналогичного периода предыдущего года, сообщает Росстат. Рекордсменом по объему строительства стало Подмосковье, где сдано 11,9% от общей площади жилой недвижимости по России в целом. В Москве построено 7,5% от всего жилья, а замыкает тройку лидеров Краснодарский край с 6%. Наиболее высокие темпы жилищного строительства наблюдаются в Брянской области, где за год отмечен трехкратный рост. Также среди лидеров — Тверская область (95,7%), Республика Карелия (48,5%), Мурманская (46,1%), Владимирская (40,5%), Пензенская (38,3%) области, Забайкальский край (37,2%) и Удмуртия (37,1%).

Сочи и Геленджик в лидерах по росту цен на «вторичку» в России

За последние пять лет Сочи и Геленджик стали лидерами роста цен на вторичное жилье, сообщает онлайн-сервис объявлений Domofond.ru, проанализировав рынок вторичной недвижимости 115 городов России. Всего же рост был отмечен в 60 исследуемых городах.

В Сочи и Геленджике цены росли непрерывно с 2014 года и к настоящему моменту увеличились на 41,2% и 32,2% соответственно. Также в тройке лидеров Санкт-Петербург, где рост цен на «вторичку» составил 31%. Далее следуют Казань (29,5%) и Махачкала (24%). Москва занимает 18-е место в рейтинге. Цена «квадрата» в столице поднялась на 9% и достигла 212,4 тыс. рублей.

Снижение цен на вторичное жилье отмечено в 55 городах. Наибольшее падение стоимости квадратных метров наблюдается в Кирове (на 22,1%), Элисте (на 14,4%), и Смоленске (на 13,6%), а также в Йошкар-Оле (на 13,3%) и Великом Новгороде (на 12,7%).



Москва поднялась на 34 строчки по объему инвестиций в недвижимость



Москва по итогам первого квартала 2019 года поднялась на 47-е место в рейтинге по инвестициям в коммерческую недвижимость с результатом \$756 млн. Годом ранее столица была на 81-й позиции при показателе \$360 млн. Эксперты прогнозируют, что в 2019 году объем инвестиционных сделок в Москве может вырасти еще на 30%. Мировым лидером по объему транзакций на рынке коммерческой недвижимости стал Токио, несмотря на снижение на 28% по сравнению с первым кварталом 2018 года. Инвестиции в объекты японской столицы составили \$6,5 млрд. На втором месте — Шанхай с показателем \$6,3 млрд. На третьей строчке расположился Нью-Йорк (\$5,8 млрд), спустившись на одну позицию. Лондон также перебрался на одну строчку ниже и занял в первом квартале 2019 года лишь четвертое место (\$5,5 млрд). Замыкает пятерку лидеров Сеул (\$4,5 млрд), поднявшийся за год с девятой позиции.

Китайские мегаполисы стремятся в лидеры по инвестиционной привлекательности

Международное агентство недвижимости Savills прогнозирует, что азиатские и некоторые ближневосточные мегаполисы станут одними из самых привлекательных городов для инвестиций в недвижимость в ближайшие десять лет. Такой вывод сделан по результатам исследования устойчивости городов Savills Resilient Cities Index. В исследовании определен уровень привлекательности того или иного города для инвесторов на основе прогнозов его благосостояния, качества жизни населения и демографических показателей. Некоторые города Индии, Китая и Ближнего Востока растут более динамично и предлагают инвесторам долгосрочные возможности. Так, в течение ближайших десяти лет в сотню устойчивых городов мира войдут сразу 43 города Поднебесной, а Ханчжоу, Нанкин и Нинбо уверенно разместятся в топ-50. Компанию им составят Дели, Мумбай и Бангалор в Индии, а также Эр-Рияд и Джидда в Саудовской Аравии.



При подготовке раздела использованы материалы РБК, LENTA.RU, ТАСС и РИА «Новости».

CENTURY 21[®]

ONE21 EXPERIENCE^{*}

*ГЛОБАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ БРЕНДА



**СТАНЬ ЛУЧШИМ
АГЕНТОМ В РОССИИ
И ПРИМИ УЧАСТИЕ
В ЕЖЕГОДНОЙ
ГЛОБАЛЬНОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ
СЕТИ CENTURY 21**

ЛОС-АНДЖЕЛЕС, 23-26 ФЕВРАЛЯ, 2020

Вызов принят!



17 июля 2019 года стартовал проект #C21challenge. Генеральный директор CENTURY 21 Россия Егор Провкин и коммерческий директор Игорь Бабкин на несколько месяцев погрузились в профессию агента по недвижимости, чтобы пройти путь от старта до первой успешной сделки. Топ-менеджеры постепенно пройдут все стадии роста из стажеров в риэлторы: обучение, холодные звонки, переговоры, поиск и показ объектов, подготовку и проведение сделок.

Проект продлится до первой сделки одного из участников. Победитель перечислит полную сумму комиссии на благотворительность. Главная цель проекта — масштабный внутренний аудит и совершенствование сервисов, предоставляемых центральным офисом CENTURY 21 Россия агентствам-франчайзи. Эксперимент проходит в одном из московских агентств — CENTURY 21 Victory.

«Мы решили самостоятельно пройти путь, который проходит каждый, кто становится частью CENTURY 21. Это позволит нам почувствовать себя на месте наших партнеров, проверить эффективность инструментов центрального офиса CENTURY 21 Россия и найти пути их улучшения», — прокомментировал Егор Провкин.

С днем рождения, CENTURY 21 Россия!

21 июня состоялись сразу два значимых события: день рождения компании и Брокерский совет. Утром обсудили результаты по итогам двух кварталов, поставили цели на следующие месяцы и обменялись новыми идеями. А после приступили к долгожданному празднованию дня рождения CENTURY 21 Россия.

С 2007 года 21 июня — главный праздник успеха для всей нашей необъятной сети, в которой работают уже более 60 агентств и свыше 1300 агентов от Калининграда до Южно-Сахалинска. Команда центрального офиса и брокеры вспоминали самые яркие

моменты, благодарили друг друга за поддержку и делились планами на будущее.

Егор Провкин, генеральный директор CENTURY 21 Россия: «Каждый год мы достигаем новых вершин, дарим экстраординарную ценность нашим клиентам, создаем золотой стандарт риэлторских услуг в нашей стране! Каждый из нас ежедневно вкладывает все свои силы и талант, полностью отдается любимому делу. Спасибо всем, кто сегодня в нашей команде риэлторов международного класса вновь и вновь доказывает престиж профессии».



Исторический рекорд

1 июля 2019 года был зафиксирован исторический максимум за все 12 лет развития бренда CENTURY 21 в России: 60 агентств недвижимости по всей стране! Сеть активно растет, каждый месяц к нашей семье присоединяются 2-3 новых офиса.

В Казани открылось новое агентство CENTURY 21 Stone City под руководством Константина Макарушкина и его партнеров — Артура Хуснутдинова и Евгения Шувара. Все они работают в недвижимости более семи лет. Впервые они узнали о CENTURY 21 еще семь лет назад на региональной выставке и в дальнейшем встречали офисы за границей. В числе ключевых преимуществ франшизы отмечают обучение по международным стандартам, программы адаптации персонала, широкий набор бизнес-инструментов, а также обширную партнерскую сеть по всему миру.

В Южно-Сахалинске открыло свои двери агентство CENTURY 21 Легенда. Брокеры Владимир Крылов и Станислав Кузнецов: «CENTURY 21 выступает за безупречное качество риэлторских услуг — за прозрачность и честность. Это дисциплинирует всех сотрудников агентства вести правильную, этичную работу. Если ты заявляешь об оказании услуги высокого уровня, то ты должен быть безупречен».

В Москве начало работу агентство CENTURY 21 Diamond. Брокеры Елена Нистратова и Светлана Улицкая работают в сфере недвижимости уже более 15 лет и имеют большой управленческий опыт. Агентство специализируется на сделках с недвижимостью элитного и бизнес-сегментов.

В День России состоялось торжественное открытие уже второго офиса сети в Краснодаре — CENTURY 21 InKrasnodar Vip. Это третий офис, открытый действующим брокером сети Марией Гаджиевой. Первый — CENTURY 21 InSochi — присоединился к сети в конце 2016 года, второй — CENTURY 21 InKrasnodar — в мае прошлого года. Особенность нового агентства в специализации: офис занимается сопровождением сделок с элитной и коммерческой недвижимостью.

Наши ряды такжеполнили следующие агентства недвижимости: CENTURY 21 PRO ESTATE (Саранск, брокер Владимир Шанин), CENTURY 21 Grand (Новосибирск, брокер Михаил Никольский), CENTURY 21 Восток (Чита, брокер Дмитрий Паргачевский). Желаем коллегам успешных сделок, довольных клиентов и покорения новых высот!



Будущее в плюсе

CBRE ПРОГНОЗИРУЕТ РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ

Текст:
Дарья Газизова



Ирина Ушакова,
старший директор,
руководитель отдела рынков
капитала и инвестиций
CBRE

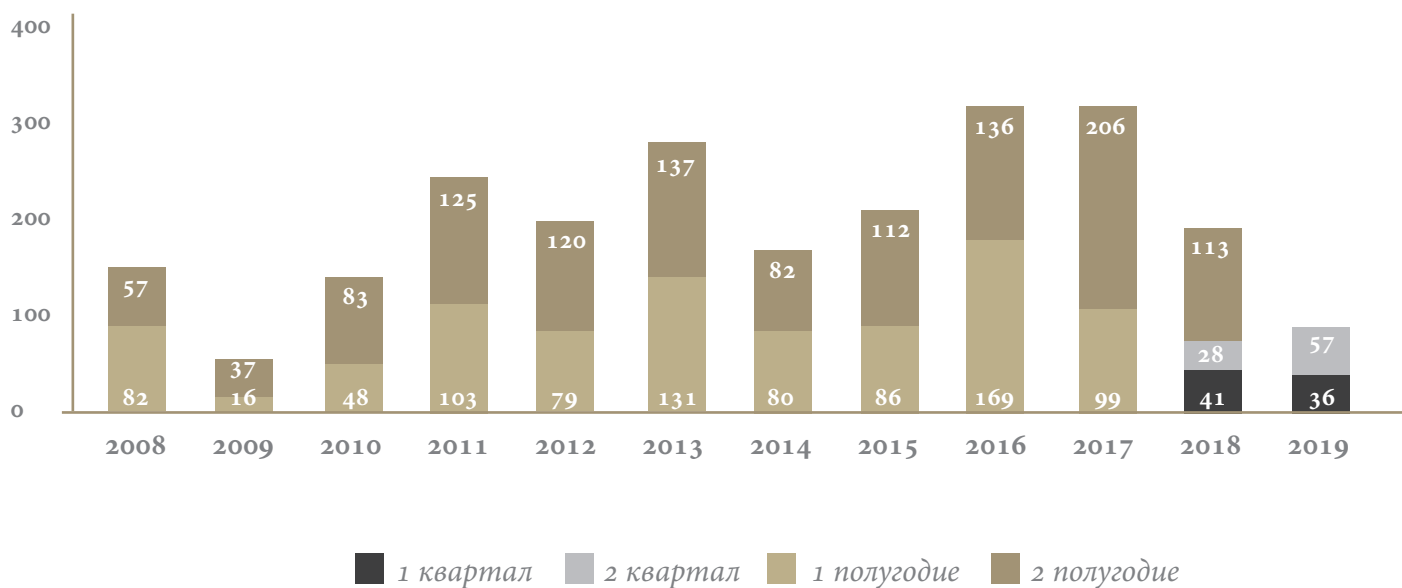
По итогам первого полугодия 2019 года объем инвестиций в недвижимость России составил 93,5 млрд рублей, что на 36% выше показателя аналогичного периода прошлого года, рапортует CBRE, ведущая международная консалтинговая компания в сфере недвижимости. Существенный прирост произошел во втором квартале. Объем вложений за апрель-июнь достиг 57 млрд рублей, превзойдя показатель прошлого года более чем в два раза. О ключевых сделках, тенденциях и особеннос-

тях инвестиций в российскую недвижимость CENTURY 21 Magazine рассказала Ирина Ушакова, старший директор, руководитель отдела рынков капитала и инвестиций CBRE.

СДЕЛКИ С КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Наибольшая доля в объеме инвестиций в коммерческом секторе сохраняется за торговой недвижимостью. На нее пришлось 20% вложений в январе-июне, это около 19 млрд руб. Вложения в офисную недвижимость, в свою очередь,

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ (МЛРД РУБЛЕЙ)

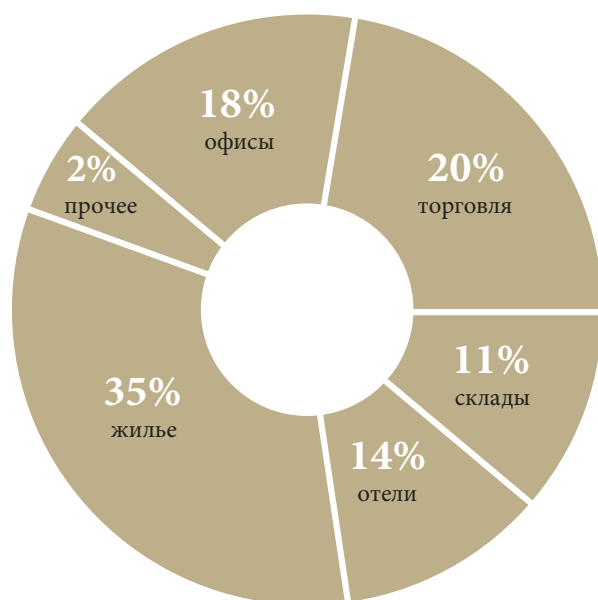


Источник: CBRE RESEARCH

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ. 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2019 ГОДА

93,5 МЛРД
РУБЛЕЙ*инвестиции в недвижимость
в январе-июне 2019 года*

+36% | 23%

*рост к аналогичному
периоду 2018 года**доля иностранного
капитала*РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ПО
СЕКТОРАМ НЕДВИЖИМОСТИ250 МЛРД
РУБЛЕЙ*прогнозируемый объем
инвестиций по итогам
2019 года**Источник: CBRE RESEARCH*

продолжают снижаться. Доля этого сегмента достигла одного из самых низких показателей в структуре инвестиций за последние 10 лет (18%), и это при том, что инвесторы проявляют большой интерес к офисным объектам. Низкие объемы инвестиций в офисы — это следствие ограниченного предложения, а не отсутствия спроса. В первой половине 2019 года значительно — с 4% до 14% — увеличилась доля гостиничного сегмента. Однако это скорее не тренд, а следствие всего одной сделки.

СДЕЛКИ-РЕКОРДСМЕНЫ

Первое полугодие 2019 года было отмечено сразу несколькими крупными сделками с недвижимостью. Компания LVMH (производитель предметов роскоши под торговыми марками Louis Vuitton, Givenchy, Guerlain, Kenzo, Moët & Chandon, Hennessy и других), завершила покупку компании Belmond, которая управляет сетью отелей и ресторанов класса люкс по всему миру,

в том числе Belmond Grand Hotel Europe в Петербурге.

«Лидер-Инвест», дочерняя компания группы «Эталон», выкупила оставшуюся долю в проекте редевелопмента «Зил-Юг». В результате сделки группа «Эталон» стала единоличным оператором развития этого проекта. «Зил-Юг» — один из крупнейших проектов редевелопмента на территории Москвы. На земельных участках площадью 57 га планируется построить многофункциональный комплекс площадью более 1,2 млн кв. м, где будет жилая недвижимость, объекты делового назначения, а также социальная и коммерческая инфраструктура.

В дополнение к этому, стоит отметить сделку по продаже портфеля офисной недвижимости ООО «Светлый путь» (структура известного предпринимателя и банкира Александра Смоленского), главный объект в котором — бизнес-центр «Александр Хаус» на Большой Якиманке в Москве.

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ

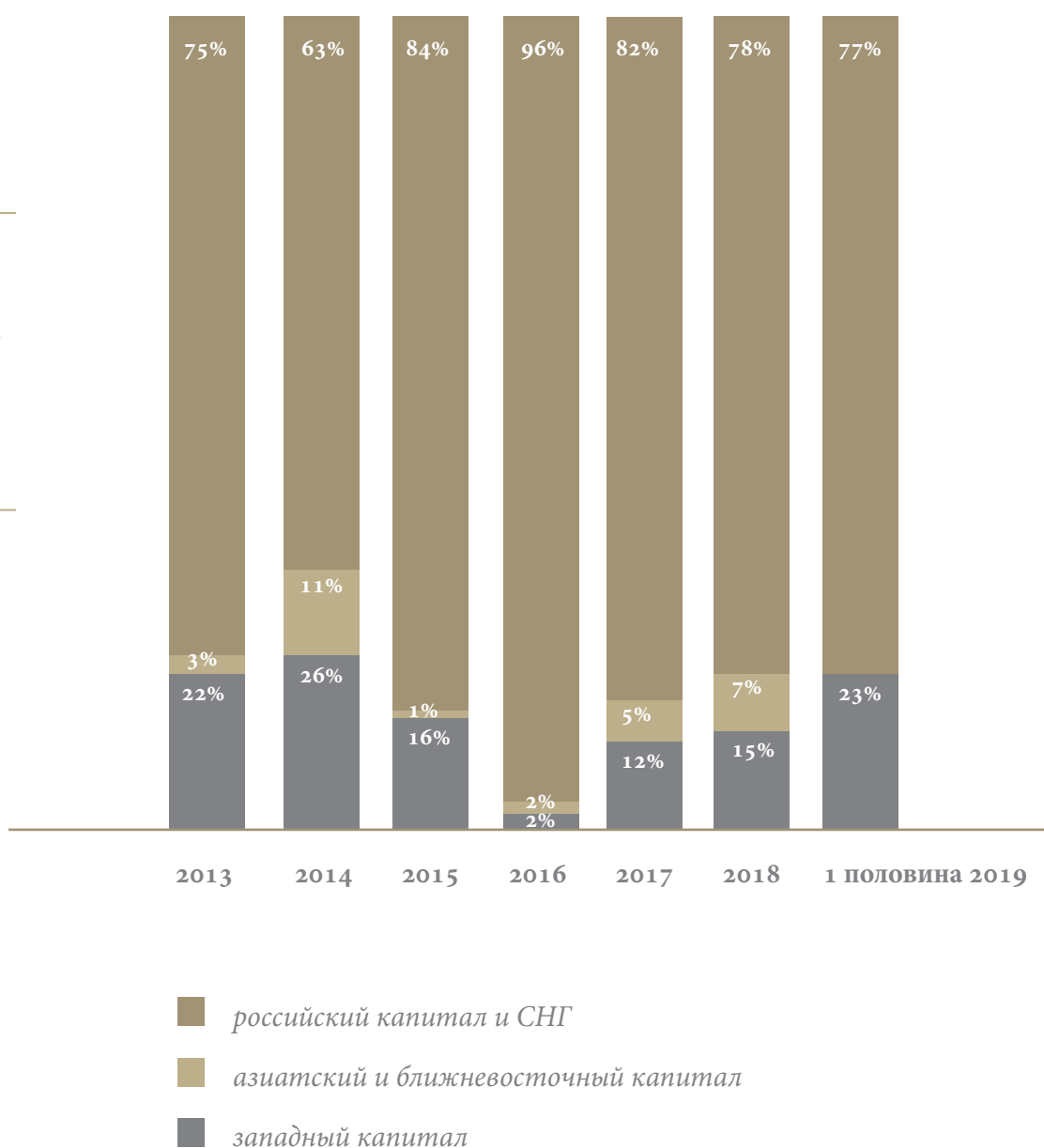
Доля иностранного капитала в объеме вложений в недвижимость в первом полугодии 2019 года составила 23%, что лишь на один процент выше, чем в 2018 году. Наибольшее влияние на данный показатель оказала сделка по приобретению гостиницы Belmond

Grand Hotel Europe в Петербурге, которая была частью приобретения глобального портфеля компанией LVMH.

Российские компании в январе-июне 2019 года вложили в недвижимость около 72 млрд рублей, что составило 77% от общего объема всех инвестиций.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ИСТОЧНИКУ КАПИТАЛА

РОССИЙСКИЕ
ИНВЕСТОРЫ В
ЯНВАРЕ-ИЮНЕ 2019
ГОДА ВЛОЖИЛИ В
НЕДВИЖИМОСТЬ
72 МЛРД РУБЛЕЙ



СДЕЛКИ С ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Доля вложений в сегмент жилой недвижимости в первом полугодии 2019 года достигла максимального за историю рынка значения — 35% (против 18% в 2018 году). Помимо продажи части компании, осуществляющей реализацию проекта «ЗиЛ-Юг», были заключены крупные сделки по приобретению зданий «Гиредмета» в Большом Толмачевском переулке и территории Московского жирового комбината в 1-м Грайвороновском проезде.

Примечательно, что в сегменте жилой недвижимости были сделки не только по покупке участков под строительство. Также имели место инвестиции «Дом.рф» в покупку корпусов в жилых комплексах для развития арендного бизнеса. Данное направление активно развивается в западных странах, однако на российском рынке такие примеры пока единичны.

МОСКВА VS САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Доля Москвы в объеме инвестиций в первом полугодии 2019 года составила 59%, что ниже показателя как 2018 года (65%), так и 2017 года (81%). А вот на рынке Петербурга инвестиционная активность устойчиво растет. Доля северной столицы в объеме вложений в недвижимость в первой половине 2019 года составила 34% против 24% в 2018 году. На региональные рынки пришлось 7% инвестиций.

СТАВКИ

Во втором квартале 2019 года Центральный банк РФ принял решение снизить ключевую ставку на 25 б.п. — до 7,5%, что произошло впервые с марта 2018 года, и допустил возможность дальнейшего понижения во второй половине года.

Изменение основного показателя денежно-кредитной политики ЦБ пока не сказалось на динамике ставок капитализации на премиальные объекты в Москве, которые по состоянию на конец второго квартала составляют 9,25% для бизнес-центров, 9,5% для торговых центров и 11% для складских объектов. По сравнению с концом 2018 года была скорректирована средняя ставка капитализации на премиальные торговые активы — с 9,38% до 9,5%. Таким образом, увеличивается спред (разница) между ставками капитализации офисной и торговой недвижимости.

ПРОГНОЗ НА БУДУЩЕЕ

Так как некоторые крупные сделки находятся на финальной стадии закрытия, аналитики прогнозируют сохранение роста объема инвестиций в третьем и четвертом кварталах 2019 года, в основном за счет российского капитала. Ожидается, что объем инвестиций в недвижимость по итогам 2019 года может достигнуть 250 млрд рублей. ■



В гостях хорошо, а дома лучше

ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ОТ 1 МЛН РУБЛЕЙ

Многие склонны считать, что на зарубежном рынке недвижимости при ограниченном бюджете невозможно найти выгодное инвестиционное предложение. К тому же другие страны пугают своей неизвестностью. Чаще всего именно поэтому инвесторы с небольшим бюджетом выбирают недвижимость в России. С Александром Кузиным, руководителем Бизнес-клуба риэлторов, автором блога HomeHunter и проекта Global Real Estate Forum, мы обсудили возможности для инвестирования внутри страны. В России реально инвестировать в недвижимость, начиная уже с 1 млн рублей. Конечно, все зависит от отдельно взятого города или региона. Если объект недвижимости находится в небольшом городе, то стоимость недорогой вторичной недвижимости начинается от 1-1,5 млн. В Санкт-Петербурге и других городах-миллионниках цена выше, порядка 2-3 млн в среднем. А в Москве речь идет уже минимум о 5-6 млн рублей. При этом нужно

понимать, что инвестировать можно уже тогда, когда на руках только первоначальный взнос. Не обязательно владеть всей суммой, того же материнского капитала будет достаточно для первого шага.

В России частные инвесторы в основном вкладываются в новостройки. Существуют две возможные стратегии. Первая: инвестиции в первичное жилье еще на стадии котлована для последующей продажи. На подобных вложениях раньше можно было зарабатывать около 20-30% годовых. Сейчас этот показатель значительно ниже, но все равно данная модель продолжает пользоваться спросом. Вторая стратегия: покупка первичной или вторичной недвижимости на высокой стадии готовности, чтобы в дальнейшем зарабатывать на аренде. При сдаче в долгосрочную аренду доходность инвестора составит всего 2-3% годовых. В этом плане посуточная аренда гораздо выгоднее. Доходность может достичь 10%.

Наиболее востребованные регионы нашей

Интервью:
Полина Сергеева



Александр Кузин,
руководитель Бизнес-клуба
риэлторов, автор блога
HOMEHUNTER и проекта
GLOBAL REAL
ESTATE FORUM

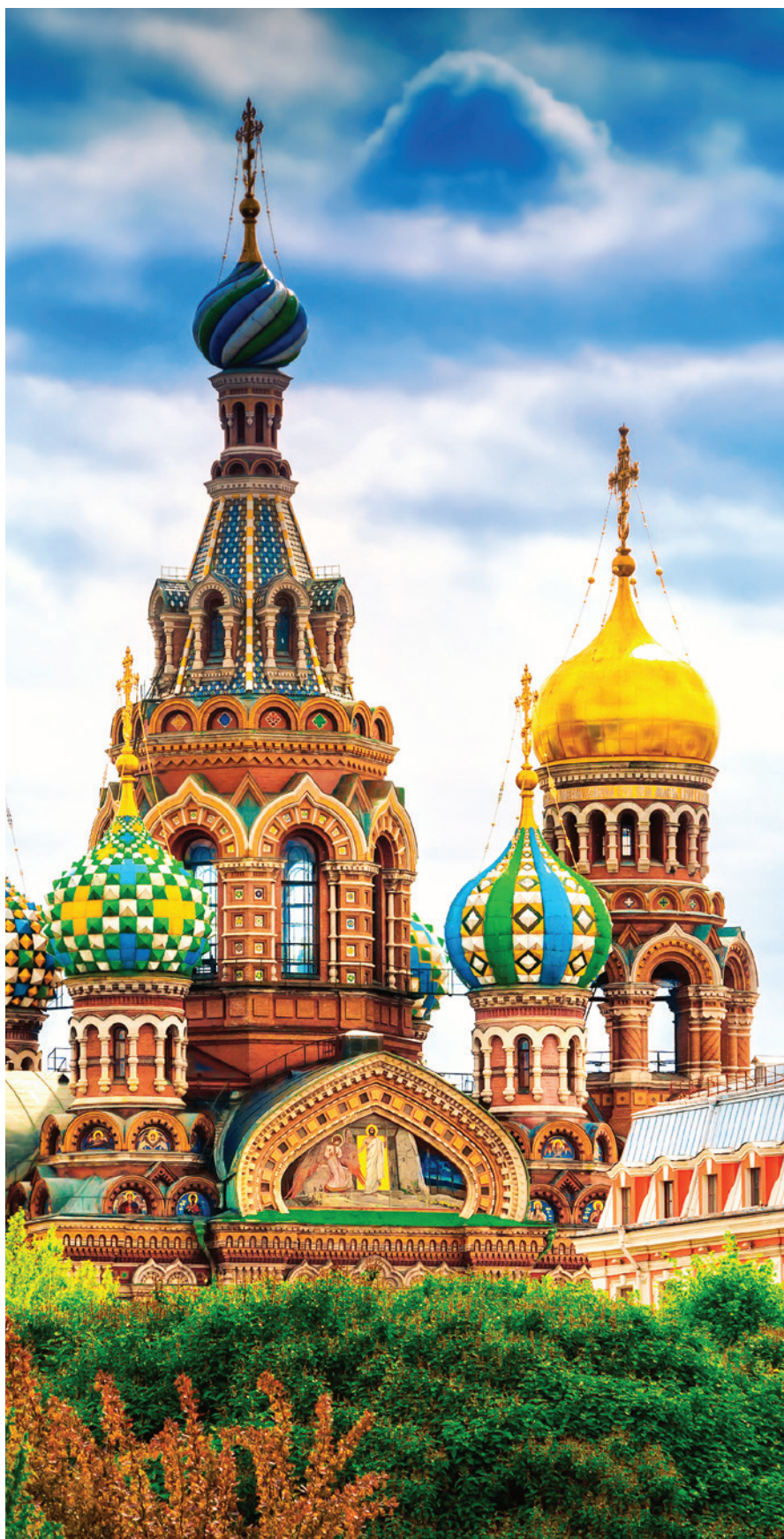
«Само по себе предоставление квартиры в краткосрочный наем не запрещено. Однако возможны проблемы в связи с вступлением с 1 октября 2019 года запрета на использование жилья под гостиничные услуги: с этого момента помещение в жилом доме может использоваться под гостиницу при условии его перевода в статус нежилого. Есть риск того, что надзорные органы станут трактовать деятельность по краткосрочному найму как гостиничные услуги, и тогда, действительно, нельзя будет сдавать квартиры (именно квартиры) посуточно. На данный момент определенно можно сказать, что долгосрочный наем (от месяца) точно не считается гостиничным бизнесом».

Дамир Хакимов, юрист
CENTURY 21 Россия

страны — Сочи, Краснодар, Москва, Санкт-Петербург и Калининград. Именно в эти города чаще всего поступают частные инвестиции. Жители Урала, Сибири и севера переезжают в курортные города, другие — в столичный регион для обучения и работы. Кроме того, нельзя не отметить такие крупные города, как Екатеринбург, Казань и Новосибирск. Они тоже пользуются активным спросом благодаря жителям небольших городов и поселков в соответствующих регионах.

Самые популярные сегменты под инвестирование — жилая и коммерческая недвижимость. Офисные объекты не настолько востребованы в последнее время, так как показывают низкий уровень доходности и весьма невысокую ликвидность. Традиционно самые интересные возможности по заработку предоставляет коммерческая недвижимость. Например, если речь идет о стрит-ритейле, помещении с хорошей проходимостью, то доходность вполне может достичь 10-15% годовых. Но и через жилые объекты можно настроить успешный денежный поток при грамотном подходе к вложению средств.

Представителям среднего класса я рекомендую вкладывать деньги в коммерческую недвижимость или ликвидные новостройки, которые могут в дальнейшем вырасти в цене или выгодно сдаваться в аренду. Опасаться стоит объектов-долгостроев, излишне дешевых, неликвидных и юридически обремененных помещений. Очень часто можно встретить такое предложение: выкупить помещение, оформить его, настроить все коммуникации и затем успешно продать. Звучит хорошо, но затем, когда начинаешь подсчитывать расходы и доходы, становится ясно, что провести свет, подключить воду и электричество будет стоить огромных вложений. А иногда это и вовсе невозможно сделать. Поэтому не стоит слепо верить продавцам, которые советуют «сделать первое, пятое, десятое, а на выходе получить миллионы». Сегодня один из самых популярных форматов для инвестиций — микроапартаменты, небольшие площади, причем как в новостройках, так и в коммерческом сегменте. Также есть тренд на строительство апарт-отелей. Это вложение средств в те проекты, у которых уже есть действующая управляющая компания. Именно она поможет сдавать объект в аренду, при этом гарантируя понятный прогнозируемый доход сразу с примерами расчетов. Подобные тенденции сохранятся в ближайшие годы. ■



Из Китая с любовью

ИСТОРИЯ УСПЕХА ШАНХАЙСКИХ
ИНВЕСТОРОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Текст:
Ася Левнева



Ася Левнева,
директор департамента
по маркетингу и продажам
ЗАО «БАЛТИЙСКАЯ
ЖЕМЧУЖИНА»

В 2005 году несколько крупных инвесторов из Шанхая объединились для выхода на европейский рынок. Окном в Европу для них стал Санкт-Петербург — город-побратим Шанхая. Китайской и российской сторонам удалось договориться о комплексном освоении территории в Красносельском районе на юго-западе города.

Городские власти выделили китайским инвесторам 205 га земли. На тот момент это был депрессивный район, который представлял собой лоскутное одеяло из построек разных эпох. Застройщики не интересовались этой частью города из-за плохо развитой транспортной инфраструктуры и непопулярности локации среди жителей. Там, где все видели проблемы, китайские инвесторы нашли преимущества и огромный потенциал для развития. Многолетние природные парки, прекрасные экологические характеристики района, каналы, близость Финского залива, роскошных дворцово-парковых ансамблей Петергофа и Стрельны, а также международного аэропорта Пулково — все это создавало идеальные условия для реализации здесь проекта премиум-класса. Проект получил название «Балтийская жемчужина». Инвесторы взяли на себя обязательства по инженерной подготовке участка и возведению многофункционального микрорайона с недвижимостью класса комфорт и выше, строительству дорог и мостов, укреплению и благоустройству набережных, развитию социальной и коммерческой инфраструктуры.

За 14 лет проект «Балтийская жемчужина» поднял престиж Красносельского района в несколько

раз. Он открыл новое популярное направление для развития рынка недвижимости, транспортной и деловой инфраструктуры. Лидеры строительной отрасли стали партнерами китайских инвесторов, чтобы вместе реализовывать проект в единой архитектурной концепции и поддерживать высокие стандарты домостроения современного Петербурга.

Сейчас микрорайон с комфортными жилыми комплексами и продвинутыми объектами социального и общественно-делового значения — это место, где люди мечтают жить и работать. Квартиры и коммерческую недвижимость здесь приобретают иностранные специалисты, которые переезжают в Россию. Некоторые представители компании-инвестора живут в микрорайоне с момента сдачи первого жилого квартала. Есть среди покупателей и деятели искусства из европейских стран, например, из Голландии.

Проекту «Балтийская жемчужина» был присвоен статус стратегического инвестиционного проекта Санкт-Петербурга, которым в отрасли комплексной застройки могут похвастаться не более трех проектов в городе. Четкое соблюдение инвестиционных обязательств и сроков строительства, ведение открытого диалога с администрацией города и безусловный успех проекта обеспечили «Балтийской жемчужине» государственную поддержку.

Также стоит отметить, что главная ценность «Балтийской жемчужины» — это экологические показатели локации и огромные природные массивы. Поэтому во всем, что касается соблюдения экологического законодательства, интересы инвесторов совпадают с интересами города. ■

Реклама вашего объекта на ведущих интернет-порталах

CENTURY 21.
Россия

Яндекс
недвижимость

ЦИАН

Avito

CENTURY 21.
Global

КВАТИРАНТ.РУ

SOB.RU
ПОРТАЛ ПРО
НЕДВИЖИМОСТЬ

M²
МЕТР
квадратный

WinNER

Из рук в руки

RegionalRealty.ru

только аренда
eagent
ничего лишнего

идинайди

of.ru

BN.ru
Недвижимость в интернете

МИРКВАРТИР

RealtyMag.ru
1-й доступный в недвижимости

eip
Единое информационное пространство
недвижимости

Russian Realty
русская недвижимость

ГЛАВБАЗА

Фото-Маклер

RAUI

domaza.ru
недвижимость по всему миру

База данных недвижимости
«Навигатор»

МнеКвартиру
ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Карта сокровищ

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РЫНКА
ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Текст:
Полина Сергеева



Анастасия Зенонос,
глава департамента
зарубежной недвижимости
ZENINVEST
КОМПАНИИ ILM

Желающие заработать на приобретении недвижимости под дальнейшую перепродажу или сдачу в аренду не останавливаются на локальных рынках. Границы стран не имеют значения, успешно вложить средства можно в любой точке планеты, все зависит от целей и возможностей. Об инвестициях в недвижимость в мировом масштабе нам рассказала Анастасия Зенонос, глава департамента зарубежной недвижимости ZenInvest компании ILM.

Для инвестирования в зарубежные рынки недвижимости покупатели всегда выбирают объекты в зависимости от своих целей. Конечно, важную роль играет получение стабильного дохода. Для такой цели приобретаются апартаменты под действующим управлением отеля, объекты с гарантированной доходностью или коммерческие площади с договором аренды на ближайшие несколько лет. Если первичный интерес — высокий уровень прибыли, то инвесторы отдают предпочтение проектам под редевелопмент или реновацию, чтобы в дальнейшем их успешно и выгодно продать или же сдать в аренду. Многие сейчас рассматривают такие интересные объекты, как апартаменты в студенческих кампусах, дома по уходу за престарелыми и больными. Что остается неизменным, так это спрос на первичное жилье на стадии строительства в наиболее ликвидных локациях.

За последние несколько лет стали заметны некоторые изменения в мировых инвестиционных трендах. Покупатели все чаще ставят во главу угла именно потенциальный уровень доходности объекта. Кроме того, особую популярность набирает недвижимость, которая позволяет получить дополнительные бонусы и преимущества. Например, это могут быть налоговые льготы, гражданство, ПМЖ или ВНЖ. При приобретении недвижимости в других странах клиент всегда заинтересован в оптимизации своих затрат. Так-

же заметен тренд на покупку объектов с целью дальнейшей перепродажи по более высокой цене или с целью получения прибыли со сдачи в аренду, долгосрочную или краткосрочную.

В ближайшие годы мы прогнозируем рост спроса на недвижимость в Турции, Таиланде, балканских странах, в том числе в Черногории и Хорватии. Средний по миру бюджет для инвестиционных целей варьируется от 700 тыс. до 3,5 млн евро. На европейских рынках (Германия, Австрия, Швейцария) ежегодная доходность составляет в среднем от 3 до 5%. Более высокий уровень гарантированной доходности, до 10%, можно получить в Таиланде и арабских странах.

Что касается минимального порога входа на рынок инвестиций, то, к примеру, в Великобритании стоимость отдельных юнитов начинается от 70 тыс. фунтов. Как правило, инвестор приобретает сразу пакет из нескольких объектов. В итоге он получает гарантированный доход в фунтах. Если речь идет об инвестировании на европейских рынках, в тех же Испании, Португалии, Германии, Австрии, то порог входа составит минимум 350 тыс. евро, в Греции или Кипре — 250-300 тыс. евро. Покупка коммерческого объекта, супермаркета или магазина, в Италии, Испании или Германии обойдется уже в 1 млн евро.

Для сохранения средств и получения стабильного дохода с гарантированным расчетом на долгосрочную перспективу инвесторы выбирают недвижимость Германии, Австрии и Швейцарии. Для получения весьма высокого гарантированного арендного дохода — ОАЭ и Бахрейн. Также очень выгодно на сегодняшний день вкладываться в проекты реновации старых зданий под отели, студенческие или сервисные апартаменты. Это можно сделать в Греции или на Кипре. Однозначно ответить на вопрос, в какой стране выгоднее вкладывать средства в недвижимость, сложно. Ведь мы понимаем, что все зависит прежде всего от целей и задач инвестора. ■

CENTURY 21.

БИЗНЕС-АКАДЕМИЯ С21 РОССИЯ

ГОРЯЧИЕ НОВИНКИ

ФЛАГМАНСКИЕ КУРСЫ:

1. ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ В АГЕНТСТВЕ НЕДВИЖИМОСТИ, 2 ДНЯ

Полный комплект инструментов офлайн- и интернет-маркетинга для привлечения клиентов в агентстве недвижимости.

2. VIP-АГЕНТ: ПЕРЕХОДИ В «ЭЛИТКУ», 2 ДНЯ

Авторский курс по работе с VIP-клиентами, который поможет преодолеть барьеры и начать успешно работать в сегменте элитной недвижимости.

3. «ГОВОРИ!», 2 ДНЯ

Комплексный курс по эффективной речи, от владения голосом до секретов ораторского мастерства.

4. ПЕРСОНА ГРАТА: НЕТВОРКИНГ ПО-КРУПНОМУ, 2 ДНЯ

Как вызывать симпатию с первого взгляда у незнакомых людей и извлекать выгоду из любой встречи на мероприятиях.

5. НОВОСТРОЙКИ ОТ А ДО Я, 2 ДНЯ

Все секреты работы с рынком новостроек для начинающих и опытных риэлторов.

СКИДКИ ДО 50% ПО АКЦИИ «РАННЕЕ БРОНИРОВАНИЕ»

ТРЕНИНГ-ИНТЕНСИВЫ И ВЕБИНАРЫ:

- Продавай с полуслова! Харизма личности в продажах
- Уволь рекламщика: бесплатные методы продвижения в Интернете
- Yandex и Google-аналитика
- Тренинги по продвижению в социальных сетях



РЕКЛАМА

CENTURY 21.

academy.century21.ru

Подробности по телефону:
+7 (495) 968-32-27
Звоните сегодня!

ВНЖ и второе гражданство

| 7 ВОПРОСОВ ДЛЯ ИНВЕСТОРА



Текст:

Евгений Цикунов

В последнее время тема получения вида на жительство или второго гражданства за рубежом является особенно актуальной среди россиян. По данным Евростата, жители

нашей страны стабильно входят в ТОП-10 стран, граждане которых больше всех получают ВНЖ в Европе. Среди основных целей получения ВНЖ и второго гражданства можно назвать наличие «запасного аэродрома» за границей, обучение детей в школах и вузах, возможность жить без каких-либо ограничений в доме на берегу моря, открытие счетов в зарубежных банках, смена статуса налогового резидента и безвизовое перемещение по всему миру. И это далеко не полный перечень целей.

Сегодня ВНЖ и второе гражданство через инвестиции в одной только Европе можно получить более чем в 10 странах (Греция, Латвия, Италия, Испания, Мальта, Кипр, Андорра, Португалия, Великобритания и др.). Также есть две страны ЕС, в которых через инвестиции можно получить сразу гражданство, — это Мальта и Кипр. Помимо Европы, у инвестора есть возможность получить ВНЖ в странах азиатского региона (Гонконг, Сингапур, Таиланд) или в США, а сразу гражданство — в странах Карибского бассейна (Сент-Китс и Невис, Антигуа и Барбуда и др.).

Несмотря на то, что мотивация получения ВНЖ/второго гражданства индивидуальна, желание, чтобы покупка недвижимости за рубежом была выгодной, присуще всем. И здесь возникает ряд вопросов,

на которые необходимо ответить инвестору при выборе той или иной страны. Итак, представим, что вы приняли решение о получении ВНЖ или второго гражданства за рубежом.

Вопрос №1. Какова сумма инвестиций?

Это самый главный вопрос, который задает инвестор. Если мы говорим о Европе, то сегодня цена за ВНЖ начинается от 250 тыс. евро: это Греция, Латвия, Мальта, Болгария. Кипр — от 300 тыс. евро, Португалия, Испания — 500 тыс. евро. В США, по инвестиционной визе EB-5, — от 500 тыс. долларов. Если мы говорим о программах получения гражданства, то Мальта — от 880 тыс. евро, Кипр — от 2 млн 150 тыс. евро. Если же говорить о странах Карибского бассейна, то это покупка недвижимости стоимостью 200 тыс. долларов на Сент-Китс и Невис. Кроме того, в странах, где действуют инвестиционные программы, существуют различные опции: это инвестиции в недвижимость, государственные ценные бумаги или ценные бумаги частных компаний, депозиты, покупка бизнеса и так далее.

Вопрос №2. Можно ли привлекать заемные средства для покупки объекта недвижимости?

Этот вопрос можно разделить на две части: возможно ли использовать заемные средства для покупки объекта недвижимости и выдают ли сейчас ипотечные кредиты россиянам. Как правило, недвижимость для ВНЖ или второго гражданства должна приобретаться инвестором без привле-

чения заемных средств в стране покупки. Например, покупая недвижимость для ВНЖ в Испании, инвестор должен вложить 500 тыс. евро собственных средств. Можно воспользоваться ипотечным кредитом в Испании для покупки более дорогого объекта, например, за 800 тыс. евро, из которых 500 тыс. евро будут собственные средства, а 300 тыс. евро — заемные в испанском банке. Не во всех странах россиянам сейчас выдают ипотечные кредиты, в частности, в Италии это будет сделать достаточно сложно.

Вопрос №3. Можно ли по закону сдавать недвижимость в аренду?

Тема доходности от аренды недвижимости достаточно хорошо изучена, но перед тем, как углубиться в расчеты доходности, стоит задать вопрос, можно ли по закону сдавать такую недвижимость в аренду, не повлечет ли это за собой аннулирование ВНЖ или второго гражданства, полученного через покупку данной недвижимости, или негативные налоговые последствия. Разберем два примера.

По законодательству Мальты при получении гражданства инвестор помимо невозвратного платежа должен приобрести объект недвижимости стоимостью от 350 тыс. евро, либо арендовать недвижимость минимум на 16 тыс. евро в год. При этом сдавать в аренду недвижимость запрещается. Запрещено сдавать и в субаренду арендуемую недвижимость. Это ограничение распространяется на первые пять лет владения. По законодательству Кипра, для получения постоянного вида на жительство необходимо купить недвижимость на первичном рынке стоимостью 300 тыс. евро, но возникнет обязанность по уплате НДС в размере 19%. Далее при соблюдении некоторых условий покупатель может воспользоваться льготой и вернуть часть уплаченного налога, в итоге НДС будет равняться 5%. Воспользовавшись льготой, покупатель может пользоваться недвижимостью только для личных целей, то есть сдавать в аренду ее все-таки будет запрещено.

Вопрос №4. Можно ли купить несколько объектов недвижимости для ВНЖ?

Есть страны, которые ограничивают количество приобретаемых объектов для целей получения ВНЖ. Например, в Латвии можно купить только один объект недвижимости стоимостью от 250 тыс. евро: в Риге или Юрмале. Так латвийские власти защитили свой внутренний рынок от «перегрева» со стороны иностранных инвесторов. Конечно, арендный доход от одной квартиры за 250 тыс. евро будет ниже, чем от нескольких объектов на общую сумму в 250 тыс. евро.

Вопрос №5. Можно ли купить коммерческий объект недвижимости?

Чаще всего для получения ВНЖ или второго граж-

данства инвесторы приобретают жилые объекты недвижимости. Одной из главных причин здесь является стоимость объекта. Инвестиционно привлекательный объект коммерческой недвижимости будет стоить дороже, чем минимальная сумма необходимых для получения ВНЖ или гражданства инвестиций.

Вопрос №6. Через какой срок инвестор сможет продать объект недвижимости без потери ВНЖ или гражданства?

Обычно срок владения недвижимостью составляет пять лет, после этого инвестор может продать объект, но ВНЖ или второе гражданство всех членов семьи сохранится, например, если речь идет о Кипре или Мальте. Есть страны, и их большинство (Испания, Португалия, Латвия и др.), в которых для того, чтобы продать объект в будущем и не потерять ВНЖ, нужно прожить в стране какое-то количество времени, например, больше шести месяцев в году на протяжении пяти лет. Если же инвестор не живет в стране и через какое-то время принимает решение о продаже недвижимости, через которую он получал ВНЖ, то он фактически меняет ВНЖ обратно на деньги, возвращает вложенные деньги, но теряет иммиграционный статус.

Вопрос №7. Что будет со стоимостью актива в долгосрочной перспективе?

Нужно понимать, что рынки, где через покупку недвижимости можно получить ВНЖ или второе гражданство, могут быть более высокодоходными, но и одновременно более рискованными. Рынок недвижимости в таких странах растет, пока работает инвестиционная программа получения ВНЖ или гражданства. И если программа будет изменена или закрыта, то рынок может скорректироваться. К сожалению, предугадать заранее, сколько лет просуществует инвестиционная программа в той или иной стране, невозможно. Есть «страны-долгожители», к примеру, Сент Китс и Невис, где программа получения гражданства через инвестиции существует уже более 35 лет. Есть примеры, в частности, это Латвия, когда иммиграционное законодательство и внешние факторы менялись, из-за чего в 2015 году программа фактически перестала работать.

Для того, чтобы принять решение о покупке, инвестору стоит поинтересоваться, каким был рынок недвижимости до появления инвестиционной программы, сколько стоила приобретаемая или аналогичная недвижимость в тот период времени, какие объекты недвижимости покупаются и продаются на локальном рынке недвижимости, который не зависит от иностранных инвесторов. Ответы на все эти вопросы и четкое понимание целей получения ВНЖ или второго гражданства позволят сделать вам правильный выбор. ■



Евгений Цикунов,
генеральный директор
компании «ВТОРОЙ ДОМ»,
кандидат юридических наук

Дубай — налоговый рай

НЕДВИЖИМОСТЬ В ГОРОДЕ, ГДЕ ВСЕ
В ПРЕВОСХОДНОЙ СТЕПЕНИ



О

Дубае часто говорят, что в этом городе все по максимуму. Здесь находится самый крупный в мире торговый центр — Dubai Mall, а также самый высокий небоскреб — «Бурдж-Халифа». Эмираты намерены к Expo 2020 побить свой же рекорд, построив башню в Дубай-Крик Харбор, она будет выше «Бурдж-Халифа» на 100 метров. Добавим к этому самую современную систему автоматизированного метро, работающую без машинистов, и самый большой искусственный архипелаг — The World, находящийся в 4 км от береговой линии Дубая. Макс Хобан, директор по развитию международного бизнеса девелоперской компании DAMAC Properties, утверждает, что инвестиционный климат в главном бизнес-городе Ближнего Востока тоже самый благоприятный. О том, почему Дубай притягивает инвестиции, как магнит, он рассказал в интервью CENTURY 21 Magazine.

– **Кто покупает недвижимость в Дубае?**

– Я бы выделил два типа покупателей в зависимости от их мотивов. Одни покупают жилье в Дубае для собственных нужд: чтобы приезжать в отпуск, учить детей, жить постоянно или временно, вести бизнес на территории Объединенных Арабских Эмиратов, коротать старость после выхода на пенсию. Другие — это собственно инвесторы, покупающие недвижимость для получения дохода. Для обоих типов покупателей Дубай — прекрасный выбор. Это перспективное место для работы: множество дубайских компаний занимает высокие строчки в мировых рейтингах. А развитая социальная и транспортная инфраструктура и высокий уровень безопасности делают Дубай максимально комфортным для жизни. Инвесторам же город дает множество уникальных возможностей для получения действительно высокого дохода.

– **Какие это возможности?**

– Прежде всего, Дубай — город, где практически нет налогов. Вы можете зарабатывать у нас в городе и не платить абсолютно никаких налогов на доходы. Что касается недвижимости, вам не нужно платить налог за сдачу жилья в аренду. При покупке земли или дома и последующей их продаже тоже не будет никаких дополнительных налоговых платежей. Никаких налогов на наследство, на прирост капитала и на репатриацию средств. Благодаря этому, отдача от инвестиций огромная. К примеру, если доходность при сдаче жилья в аренду на других рынках составляет 2-3% годовых, то в Дубае — 6-8% в среднем, а в некоторых случаях — 10%. Например, у DAMAC Properties есть несколько объектов, по которым мы гарантируем стабильную доходность 10% годовых (NET) в течение трех лет.

– **Какие есть риски при инвестициях в недвижимость в Дубае?**

– Главное выбрать хорошо известного на рынке девелопера с безупречной репутацией, финансовой устойчивостью, а также с развитым пакетом продуктов и услуг. Тогда риски будут минимальными. Наша компания, к примеру, уже успешно реализовала 80 проектов, и у наших клиентов риски практически сведены к нулю.

Кроме того, мы работаем под строгим контролем земельного департамента Дубая. Законодательство и банковское регулирование у нас защищают клиента и его собственность. В частности, покупка строящейся недвижимости осуществляется через эскроу-счета.

Также, что очень важно, дирхам, национальная валюта Арабских Эмиратов, привязан к доллару, и его курс весьма стабилен. Этот факт значительно снижает инвестиционные риски, присущие странам с волатильным курсом валют.

– **Какие документы требуются для покупки недвижимости в Дубае?**

– В некоторых случаях нужен только паспорт, чтобы оформить право собственности. Но все зависит от обстоятельств: покупает клиент готовую недвижимость или строящуюся, привлекает он банковский кредит или имеет собственные средства для совершения сделки, является он самозанятым, владельцем бизнеса, наемным работником или безработным и так далее. Для каждого случая пакет документов будет разным.

– **Сколько нужно инвестировать, чтобы получить резидентскую визу?**

– Минимум вам нужно инвестировать один миллион дирхамов (это около 272 тыс. долларов США). Тогда вы получаете визу для долгосрочного пребывания на территории ОАЭ на два года. При инвестициях в 5 млн дирхамов виза выдается на 5 лет, при 10 млн — на 10 лет. Есть прецеденты получения и пожизненных резидентских виз.

– **Какова минимальная стоимость объекта в ваших проектах?**

– У нас цены начинаются от 150 тыс. долларов для объектов, которые сдаются в этом году. Это квартира площадью примерно 40 кв. метров в DAMAC Hills с отделкой.

– **Что предпочитают покупать россияне?**

– Россия входит в восьмерку стран, граждане которых охотно вкладываются в экономику Дубая. В основном русские покупают сервисные апартаменты для получения дохода. Но есть и те, кто приобретает жилье недалеко от моря для собственного проживания.

– **Насколько граждане ОАЭ заинтересованы в инвестициях в российскую экономику?**

– Хороший вопрос. После чемпионата мира по футболу в прошлом году и открытия новых прямых авиарейсов из ОАЭ в различные города РФ мы видим много граждан ОАЭ, путешествующих по России, и я определенно вижу больше интереса с их стороны к инвестициям в этой стране. В 2019 году наши страны отменили визовый режим, и я думаю, что этот шаг будет также способствовать росту этого интереса. ■

Интервью:
Полина Сергеева



Макс Хобан,
директор по развитию
международного бизнеса
DAMAC PROPERTIES



Бизнес- ПОДХОД

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Интервью:
Полина Сергеева



Великобритания, несмотря на Brexit и вытекающую из него экономическую неопределенность, остается весьма притягательной страной для инвесторов. Секрет не только в том, что Соединенное Королевство — это одна из сильнейших экономик мира, но и в том, что здесь параллельно с сохранением традиций задаются тренды. О том, какие тренды сейчас характерны для рынка инвестиционной недвижимости королевства, мы поговорили с президентом Fortune Capital Владиславом Немировским.

– Какая недвижимость Великобритании привлекательна для инвесторов?

– На рынке инвестиционной недвижимости в Соединенном Королевстве лидирующими сегментами традиционно являются офисные и промышленные объекты. Однако в последние несколько лет крупные инвесторы начали приобретать активы и в других сегментах: отели, рестораны, пансионаты для пожилых людей, студенческие апартаменты и жилье для сдачи в аренду.

– В связи с чем такой интерес к пансионатам и студенческим апартаментам?

– Студенческие апартаменты и пансионаты для пожилых людей имеют высокий потенциал роста стоимости в ближайшем будущем, а также возможность обратного выкупа.



Что касается пансионатов, то их перспективность обусловлена несколькими факторами:

- Возрастная группа людей старше 85 лет является самой быстрорастущей в Великобритании. Это следствие «беби-бума» в послевоенные годы. В течение следующих 20 лет число пожилых людей увеличится более чем в два раза и достигнет численности 2,6 млн человек.
- Развитие медицины и популяризация здорового образа жизни. Теперь человек заботится о себе и своем комфорте, предпочитая не одинокое существование в квартире, а приятную компанию и квалифицированное обслуживание, что пансионаты и предоставляют.

– Какова доходность от сдачи в аренду?

– Например, доходность жилья эконом-класса в Ливерпуле и Манчестере составляет 3-5% в год. Пансионаты для пожилых людей, юнит в которых стоит около 70 тыс. фунтов, показывают доходность 8-9% в год и иногда сопровождаются опцией обратного выкупа. Студенческие апартаменты обладают средней доходностью 6-8% в год и стоят 60-100 тыс. фунтов.

– Есть ли какие-либо ограничения на покупку недвижимости иностранцами?

– Законодательство Великобритании не предусматривает ограничений на покупку недвижимости в собственность резидентами других стран. Стоимость одинакова как для граждан Соединенного Королевства, так и для

иностранцев. Недвижимость в стране можно приобретать в свободное владение (Freehold) или долгосрочную аренду (Leasehold). Свободное владение подразумевает, что земля и все расположенные на ней объекты находятся в собственности владельца. При долгосрочной аренде право собственности распространяется только на строения, а земля передается от владельца новому покупателю в аренду на длительный период — до 999 лет. При покупке следует заранее узнать продолжительность аренды земельного участка. Сама арендная ставка на земельный участок рассчитывается не по рыночным показателям, а является скорее номинальной — от 60 до 600 фунтов в год.

В большинстве случаев между этими двумя статусами — Freehold и Leasehold — особой разницы нет. Законодательство строго охраняет покупателя. Приобретая недвижимость на правах Leasehold, можно быть уверенным, что владелец земли самопроизвольно не расторгнет договор аренды.

– Насколько разнятся цены на недвижимость в Великобритании в зависимости от города?

– Существенная разница в основном между Лондоном и другими городами, в особенности сельской местностью. Чем ближе недвижимость к столице, тем дороже она становится. Объекты в мегаполисах всегда будут дороже, чем в небольших городах или сельских районах



Владислав Немировский,
президент FORTUNE CAPITAL



— это справедливо для всего мира, не только для Великобритании.

– **Какие города стоит рассматривать в качестве приоритетной локации для инвестиций?**

– В настоящий момент недвижимость в Лондоне несколько переоценена и вложения туда не кажутся мне целесообразными. Есть регионы, где инвестиционные перспективы выше. Например, Манчестер является недооцененным городом. А в нем обучается множество студентов со всего мира, что создает острую нехватку студенческих апартаментов. Аналогично и в Ливерпуле, где расположено три крупных университета. Там обучается более 100 тыс. студентов, многие из которых — иностранцы. При этом учебные заведения обеспечивают жильем только 16% студентов. Поэтому студенческие апартаменты — весьма перспективный объект для инвестиций.

– **Как оценить адекватность цен на недвижимость в регионе?**

– Стоит провести исследование, изучить рынок или обратиться к экспертам. Посмотрите на показатели: сколько домов было куплено в регионе, каков рентный доход на вложенный капитал. Изучите изменения про-

центных ставок на недвижимость и узнайте прогноз. Держитесь подальше от рынков, где рост цен на недвижимость вызван снижением процентных ставок. В большинстве случаев это «мыльный пузырь». Если рост цены на недвижимость был вызван дешевыми ипотечными кредитами, то в скором времени, когда цикл понижения ставок сойдет на нет и цены начнут повышаться, упадет и спрос на такое жилье, так как меньше людей смогут себе позволить взять ипотеку на такие объекты. То же относится и к экономической фазе развития страны или конкретного региона. Если вы предполагаете, что будет стагнация или кризис, или перспективы развития туманны — покупать недвижимость в таком регионе или стране крайне рискованно.

На сегодняшний день доступ к информации стал величайшим инструментом, который может использовать каждый инвестор. Однако если вы не являетесь специалистом, то я рекомендую обратиться к профессионалам, которые подберут вам ту недвижимость, которая имеет перспективы роста или, как минимум, дает хорошую ренту даже в период падения цены, например, в кризис. Это позволит вам «пересидеть» тяжелые времена, а потом продать объект по хорошей цене.

– Дает ли покупка недвижимости в Великобритании какие-либо преимущества иностранному гражданину и его семье? Вид на жительство, например?

– Покупка жилья не дает в Великобритании каких-либо преимуществ иностранному гражданину и его семье, так как огромное количество людей регулярно приобретает недвижимость в королевстве. Говорить о визе инвестора — Tier 1 (Investor) — можно при инвестициях в британскую экономику размером не менее 2 млн фунтов. Недвижимость не входит в перечень инструментов для получения этой визы.

– Сколько может стоить обслуживание недвижимости в Великобритании? Из чего складываются эти затраты?

– Council Tax — это налог, пополняющий местный бюджет. Он относится исключительно к жилым объектам и обычно оплачивается арендатором. Если вы объект не сдаете, тогда платите сами. Сумма определяется площадью помещения и обычно варьируется от 800 до 1500 фунтов в год. Однако величина данного налога может быть рассчитана индивидуально. Эти средства используются на муниципальные нужды, такие как вывоз мусора, оплату полиции, пожарной охраны. Существуют и расходы на коммунальные услуги: вода, отопление, электричество, газ, интернет, телевидение. В среднем они составляют от 100 до 300 фунтов в месяц, и часто их оплачивает арендатор. Также нельзя забывать о расходах на обслуживание здания.

В случае владения на правах Leasehold предусмотрена плата за аренду земли. Сумма этого платежа обычно определяется в зависимости от типа объекта. Этот сбор оплачивается владельцем квартиры.

Кроме того, необходимо учитывать расходы на поиск арендаторов и управление квартирой. В среднем стоимость услуги по поиску арендатора в Великобритании составляет 10-15% от годовой арендной платы, если аренда долгосрочная, и 15-25% при краткосрочной аренде. Все цифры приблизительные и варьируются в зависимости от региона и места.

– Если покупатель планирует сдать в аренду жилую недвижимость, как он может это организовать?

– Я рекомендую нанять управляющую компанию, которая поможет найти арендаторов и будет управлять имуществом.

– Какие виды коммерческой недвижимости в Великобритании, на ваш взгляд, наиболее популярны и действительно доходны?

– Цены на коммерческую недвижимость в Великобритании постепенно снижаются. Ожидается, что общий рентный доход в среднем снизится с 6,2% в 2018 году до 3% в 2019 году.

Наиболее популярной по-прежнему остается логистическая недвижимость: склады и распределительные центры. Грамотно выбрав город и объект для инвестиций, вы можете получить более высокую доходность, например, не 3%, а 5-6% или даже 7-8% годовых.

Возможен и вариант реновации: купить объект по одной цене, улучшить и сдавать в аренду уже по более высокой цене. Этим занимаются некоторые фонды, и доходность таких инвестиций вполне может быть в районе 12-14% в год, как для фонда, так и для частного инвестора, обладающего необходимыми суммами для покупки и реновации объекта.

– Каковы основные риски для иностранных покупателей коммерческой недвижимости в Великобритании?

– Коммерческая недвижимость весьма чувствительна к экономическим изменениям. Экономические спады могут повлиять и на рынок жилой недвижимости, но коммерческая недвижимость под более сильным ударом.

Например, когда экономика замедляется и уровень безработицы растет — потребительские расходы снижаются. В первую очередь убытки терпит розничный сектор, рестораны, пабы и кафе. Существует также более высокий риск потери долгосрочных арендаторов.

Стоимость коммерческой недвижимости выше, чем жилой, особенно когда речь идет о торговых и офисных помещениях. Опять же, есть опасность недостроя объекта. Советую проверять застройщика, есть ли у объекта финансирование и гарантии. Однако в таких городах, как Манчестер, Ливерпуль и Лондон риски минимальны.

– Есть ли еще что-то важное, что нужно знать о покупке недвижимости в Великобритании?

– Есть несколько моментов. Первое: сделка напрямую с девелопером — заведомо неправомочная, так как любая сделка должна проводиться между адвокатами Великобритании. Второе: вас могут ввести в заблуждение, желая продать объект. Разумно проводить экспертизу покупаемого объекта, пользуясь независимыми источниками информации, или обратиться к экспертам, давно работающим на рынке британской недвижимости. И третье: необходимо вовремя заполнять налоговые декларации, чтобы не получать штрафы. ■

Немецкий Ordnung*

ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ ГЕРМАНИИ



Текст:
Полина Сергеева

Европейские страны традиционно являются одним из популярнейших направлений для инвестирования: культура, туризм, природа, достопримечательности — все способствует получению прибыли как с коммерческих, так и с жилых помещений. Однако многих желающих выгодно вложить средства пугают возможные риски. Мы поговорили с Романом Дворовым, директором российского представительства Bundes Invest Group, об инвестициях в немецкую недвижимость, юридических аспектах, преимуществах и возможных рисках.

В Германии наибольшей популярностью как у зарубежных, так и у российских инвесторов пользуются целые многоквартирные дома и, собственно, квартиры. При этом, что касается граждан России, они могут приобрести любой вид недвижимости на свой вкус, ограничений нет. Также в последние годы мы отмечаем растущую популярность вложений в землю, то есть участки под строительство, и в само строительство.

Наиболее дорогое жилье представлено в крупных городах. Это Берлин, Мюнхен, Гамбург, Франкфурт-на-Майне и Кельн. В пригородах, естественно, уровень цен на порядок ниже. И конечно, стоимость объектов недвижимости в западной части Германии стабильно выше, чем в восточной. Важно отметить, что постоянные высокие темпы роста цен наблюдаются в экономически сильных землях.

Прежде всего это территории Северного Рейна — Вестфалии, Баварии и Баден-Вюртемберга. Периодически встречаются не самые адекватные предложения с точки зрения стоимости, в таком случае оценивать рентабельность стоит по совокупности факторов — земля, город, район, расположение, характеристики самого дома или квартиры.

Если говорить о коммерческой недвижимости, в данном сегменте многое зависит от бизнес-опыта покупателя, а также от географического расположения объекта недвижимости. При неумении правильно вести бизнес можно и хорошо функционирующее предприятие развалить за короткий срок. И наоборот, талантливый предприниматель, купив заведение среднего уровня, быстро сделает его высокодоходным. Что касается географии, то в туристических и бизнес-регионах, безусловно, весьма эффективны и отели, и рестораны. Тут важно продумать уже модель построения бизнеса в низкий сезон и просчитать возможные риски.

Порядок оформления сделки и вступления в права собственности достаточно прост. Если не предполагается использование кредита на недвижимость от немецкого банка, то требуется минимум документов и всего одна поездка в Германию на 1-2 дня. При приобретении объекта стоимостью от 100 000 евро существует многократно реализованная на практике возможность взять кредит в немецком банке под весьма невысокий процент.

Юридической чистоте объекта уделяется повы-

*Порядок (нем.)

шенное внимание, как и контролю за полным соответствием немецкому законодательству. Это как раз один из значимых факторов, которым доходная недвижимость Германии привлекает инвесторов со всего мира. Нотариус скрупулезно и методично проверяет объект при оформлении. Полностью процесс приобретения занимает от 10 до 12 недель.

Если мы говорим о приобретении недвижимости в Германии физическим лицом, то никаких льгот на получение вида на жительство это не дает. При этом существует ряд особых случаев, которые дают право на льготы. Например, воссоединение семьи, трудовой контракт специалиста высокого класса (ученого, врача и т.п.), студенческие программы, наличие немецких корней и некоторые другие факторы. В любом случае вопрос получения ВНЖ, ПМЖ и гражданства рассматривается индивидуально с привлечением юриста.

Глобальных рисков для иностранных покупателей жилой и коммерческой недвижимости в Германии как таковых нет, отсюда и такой спрос со стороны иностранных граждан. Если планируется здесь же и проживать, то необходимо решить вопрос со знанием немецкого языка и с получением вида на жительство. Если же недвижимость приобретается для инвестиций, то есть для сдачи в аренду, то знание языка не требуется, ибо на всех этапах оформления в Германии обеспечивается русскоязычное общение. Вопрос с ВНЖ в этом случае также отпадает. Что касается обслуживания приобретенной недвижимости, то здесь на помощь приходят многочисленные управляющие компании, которые готовы эффективно и очень недорого представлять интересы собственника.

О налогах важно знать, что они есть и их обязательно надо платить. К примеру, налоги и пошлины при покупке составляют до 10% от нотариальной стоимости объекта. Причем их размер одинаков и для граждан Германии, и для нерезидентов, в том числе и граждан РФ. Когда подразумеваем налоги при инвестициях в доходную недвижимость Германии и, соответственно, налог на доход с аренды, то здесь тоже все просто и прозрачно: большинство налогов уже включены в арендную плату. А вот налог на прибыль уплачивает сам арендодатель или инвестор. Этот налог рассчитывается по специальной таблице и может быть абсолютно законным способом оптимизирован. Стандартная практика такова, что раз в год для точного расчета налога привлекается налоговый консультант.

Обслуживание недвижимости в Германии состоит из коммунальных платежей, налогов на недвижимость и некоторых дополнительных отчислений, например, на ремонт входной двери в дом, ступенек и тому подобное. Если объект сдается в аренду, то коммунальные платежи и упомянутые



налоги уже включены в арендную плату. Стоимость же обслуживания сильно различается в зависимости от региона, земли, города и района. Даже на одной улице в соседних домах ставки обслуживания могут быть разными.

Когда недвижимость приобретается именно с целью сдачи в аренду, в большинстве случаев покупателю предоставляется уже сданный в аренду объект, приносящий прибыль. Если собственник хочет найти арендатора для своего свободного объекта, то стандартный вариант — обратиться к маклерам, которые быстро и правильно организуют процесс и найдут арендатора.

Стоит отметить два важных факта: доля наемного жилья в Германии превышает 65%, а в крупных городах и богатых землях она значительно выше. Спрос на аренду жилья очень высокий, и сдать жилье в аренду несложно. В то же время надо учитывать, что для получения хорошей доходности — 7-8% в год (в евро) — необходимо крайне тщательно подойти к выбору региона и города, в котором планируется приобрести недвижимость.

На протяжении последних лет стабильно высокая доходность наблюдается в Северном Рейне — Вестфалии, причем не в крупных городах, а в относительно небольших. Это объясняется тем, что стоимость аренды в больших и средних городах сравнима, но стоимость самой недвижимости в крупных городах существенно выше. Благодаря высокому равномерному развитию экономики данного региона, а также великолепной транспортной системе, спрос на аренду в крупных городах и в средних практически одинаков.

С одной стороны, очень хорошо, что в упомянутых нами регионах недвижимость стабильно растет в цене, и этот рост прогнозируется и в дальнейшем. С другой стороны, если планировать приобретение жилых или коммерческих помещений в Германии, то именно в связи с постоянным ростом цен лучше с покупкой не затягивать. ■



Роман Дворов,
директор российского
представительства
BUNDES INVEST GROUP

Колыбель цивилизации

ВЫСОКОДОХОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
В СТРАНУ, ГДЕ ВСЕ ЕСТЬ



Текст:
Полина Сергеева

Греция — удивительная страна, здесь практически круглый год светит яркое солнце. Она расположена на Балканском полуострове и многочисленных островах. Омывается Эгейским морем на востоке, Ионическим — на западе, а на юге — Средиземным и Критским морями. В 2019 году издание Conde Nast Traveller включило Грецию в список десяти самых красивых стран мира. Андреас Сантис, директор группы компаний

Leptos в странах СНГ, рассказал об особенностях инвестирования в недвижимость Греческой Республики, самых выгодных направлениях и особенностях вложений.

В Греции граждане России чаще всего приобретают недвижимость на Крите, Паросе, Санторини, в Афинах. При этом есть возможность купить объекты, входящие в любую из трех основных групп, а именно — земельные участки, коммерческую и жилую недвижимость.

Цены на жилую недвижимость в Греции ва-

рируются в зависимости от локации. Страна делится на материковую и островную части. Недвижимость, находящаяся на удаленных от побережья территориях, менее ликвидна и имеет более выраженный сезонный характер. Кроме того, такая недвижимость направлена на внутренний рынок, отсюда и более низкая цена. Курортные города на побережье пользуются большим спросом у туристов, соответственно, недвижимость на островной части Греции (к примеру, на Крите) высокодоходна в сегменте аренды.

Доходность от гостиничной недвижимости в Греции является одной из самых высоких в Европе. Туризм — лидирующая отрасль в стране: на его долю приходится 18,6% ВВП, и он обеспечивает 23,4% всех рабочих мест (данные 2016 г.). К 2021 году ожидается, что Грецию будут посещать до 35 млн туристов в год, принося в экономику страны до 20 млрд евро. Туристический поток растет с каждым годом, соответственно, инвестиции в туристический сектор гарантируют прибыль.

Чтобы приобрести недвижимость, для начала необходимо внести депозит с целью резервирования выбранного объекта для последующей покупки. Депозит составляет от 1 тыс. до 5 тыс. евро в зависимости от цены недвижимости. Таким образом объект резервируется и исключается из списка объектов на продажу на установленный срок. Далее необходимо подписать договор купли-продажи. По предварительной договоренности с застройщиком возможна рассрочка на гибких условиях. После подписания договора инвестор получает идентификационный номер налогоплательщика (ИНН). Он выдается местным налоговым органом Греции. Нотариус гарантирует передачу права собственности покупателю, что подтверждается получением соответствующего свидетельства в земельном кадастре. В соответствии с греческим законодательством, подписание итогового договора происходит в присутствии нотариуса в его офисе. Нотариус отвечает за точность и законность прав собственности покупателя. Затем осуществляется передача права собственности.

При инвестировании минимум 250 тыс. евро (+НДС) в недвижимость Греции иностранный гражданин может получить вид на жительство (ВНЖ) для себя, супруга, родителей и детей в возрасте до 24 лет. ВНЖ выдается на всю жизнь при условии, что владелец сохраняет право собственности на недвижимость в Греции. Получить ВНЖ можно в течение 4-10 недель. Кроме того, европейский вид на жительство в Греции также является шенгенской визой, которая позволяет путешествовать по всей Европе. Владельцы вида на жительство получают доступ к системе государственного образования и здра-

воохранения на тех же правах, что и граждане Греции. Обладатели ВНЖ, которые проживают в Греции семь лет подряд (минимум 180 дней в году), имеют право на получение греческого гражданства.

Если речь идет о рисках, то крайне важно изначально сформулировать цель покупки недвижимости. Риск минимизируется, когда подбираются программа и объект, полностью соответствующие ожиданиям инвестора. Минимальные риски для клиента — это и более эффективный постпродажный сервис, оказываемый управляющей компанией.

Что касается налогов, то любая недвижимость в Греции, построенная после 31 декабря 2005 года, требует оплаты НДС в размере 24% от стоимости контракта. В случае покупки вторичной недвижимости оплачивается налог на передачу права собственности в размере 3% от суммы контракта. Ежегодный налог на недвижимое имущество в среднем составляет 250-300 евро в год. Точная сумма вычисляется индивидуально для каждого объекта недвижимости государственным органом. При этом налог на прирост капитала составляет 0%.

Расходы на обслуживание недвижимости могут варьироваться, могут возникать и дополнительные траты. Приведу в пример приблизительные расходы на двухкомнатные апартаменты в клубном проекте закрытого типа на о. Крит:

- расходы по обслуживанию зон общего пользования: около 60-70 евро в месяц;
- электричество, вывоз мусора и местные налоги: 160 евро каждые 2 месяца;
- страхование (по желанию): 300 евро в год;
- водоснабжение и канализация: около 30-40 евро каждые 2 месяца;
- другие расходы — единовременные платежи (50 евро — депозит за водоснабжение, 50 евро — депозит за электричество).

Также важно знать о налогах и расходах, которые покупатель оплачивает согласно законодательству Греции:

- услуги юриста: около 1% от суммы, указанной в договоре;
- услуги государственного нотариуса: около 1% от суммы, указанной в договоре;
- регистрация права собственности: около 0,5% от суммы, указанной в договоре;
- оплата передачи права собственности: госпошлина на передачу права собственности оплачивается однократно, применяется ко всем покупателям недвижимости.

Тем, кто планирует сдавать недвижимость в аренду, лучше обращаться напрямую к застройщикам, у которых есть собственная управляющая компания и департамент аренды. Так можно избежать многих рисков. ■



Андреас Сантис,
директор группы компаний
LEPTOS В СТРАНАХ СНГ

Райское вложение

ДОМ НА КАРИБАХ
И ГРАЖДАНСТВО В ПРИДАЧУ

Интервью:
Полина Сергеева



Наталья Ван,
менеджер по развитию
бизнеса CS GLOBAL
PARTNERS

Шервая программа «Гражданство в обмен на инвестиции» стартовала на Сент-Китс и Невис еще в 80-х годах XX в. Постепенно идею подхватили и другие карибские страны, и теперь Карибы — весьма привлекательное место для частных иностранных инвесторов. Россияне и граждане других стран СНГ, нужно отметить, весьма заметные игроки на этом рынке. Главным лейтмотивом инвестиций для них является получение свободы передвижения по миру, которую дает карибский паспорт, а также надежная защита собственности. О том, как правильно инвестировать в недвижимость на Карибах, мы поговорили с Натальей Ван, менеджером по развитию бизнеса CS Global Partners.

– Какие варианты инвестирования на Карибах предлагаются иностранцам?

– Программы гражданства через инвестиции на Карибских островах обычно предлагают две опции инвестирования — невозвратная дотация в экономику страны и покупка одобренной правительством недвижимости.

Наши клиенты чаще выбирают опцию дотации как наиболее прямой и доступный способ получения второго гражданства. Например, на Сент-Китс и Невис правительство ввело новый инвестицион-

ный канал под названием Sustainable Growth Fund (Фонд устойчивого роста). Взносы начинаются всего от 150 тыс. долларов США плюс сопутствующие сборы. Процесс подачи заявки более быстрый, потому что правительство может подтвердить получение средств напрямую, и нет посредников в лице застройщиков. Это особенно большой плюс в тех случаях, когда застройщики имеют собственные очереди, что создает дополнительную задержку и тормозит весь процесс в целом.

Опция покупки недвижимости подходит для тех клиентов, кто хочет не просто получить второе гражданство, но и вернуть свои инвестиции. Как правило, клиенты предпочитают приобретать доли в известных сетях отелей, так как в отличие от полноценной недвижимости долю там всегда легче продать. Кроме того, владелец доли не несет дополнительных расходов на коммунальные платежи, капремонт и т.д.

Интересный объект для инвестирования в недвижимость — строящийся Marriott International's Anichi Resort and Spa на Доминике. До конца 2019 года на курорте появятся рестораны, бары, бассейны и развлекательные центры. Если клиента больше привлекает бренд Hilton, имеет смысл обратить внимание на комплекс Tranquility Beach. Кроме апартаментов и вилл там также будет обустроена обширная инфраструктура — рестораны, конференц-залы и

спа-центры. Инвестировав в эти проекты от 200 тыс. долларов и заплатив правительственный и другие сопутствующие сборы, заявитель и вся его семья смогут получить гражданство Доминики.

– Какую недвижимость могут купить на Карибах граждане России? Можно ли купить землю?

– Во всех странах Карибского бассейна, предлагающих свое гражданство в обмен на инвестиции, существует список недвижимости, одобренный правительством под программу экономического гражданства. В число объектов недвижимости входит жилая недвижимость, включающая виллы, квартиры, студии, а также доли в известных отельных сетях.

Надо понимать, что россияне, как и граждане других стран, чаще всего приобретают недвижимость в этих юрисдикциях для получения второго гражданства, поэтому их выбор падает на наиболее выгодные и ликвидные варианты.

– Как оценить адекватность цены на недвижимость?

– Цены на недвижимость зависят от выбранного объекта. Стоимость вилл на Карибах может достигать и до 2-3 млн долларов. Однако мы всегда можем подобрать варианты недвижимости по минимальной стоимости, согласно требованию программы гражданства через инвестиции. К примеру, в наиболее популярной среди наших клиентов юрисдикции — Доминике — минимальная сумма инвестиции в недвижимость составляет 200 тыс. долларов США.

– Какие есть варианты, куда можно сейчас успешно инвестировать? На той же Доминике, например?

– В настоящее время в рамках программы гражданства через инвестиции в этой стране существует семь вариантов для успешного инвестирования, некоторые из которых уже распроданы. Их строительство либо в процессе, либо почти завершено, либо отель уже открыт. Именно поэтому Доминика уникальна: развитие рынка недвижимости там надежно и очевидно. Это означает, что инвесторы могут рассчитывать на реальную прибыль и, возможно, они захотят даже сохранить свои акции надолго.

Вот эти варианты:

The Residences в Secret Bay ориентирован на роскошные экопроекты (eco-luxury), органично вписывающиеся в окружающую природу. Шесть из 42 вилл уже открыты.

Jungle Bay успешно функционирует уже более десяти лет, но переехал на другое побережье. Официально он заново открылся совсем недавно и был отмечен как один из самых ожидаемых отелей на Карибах.

Cabrits Resort Kempinski открывается 14 октября 2019 года и гордится 151 роскошным номером.

Anichi Resort and Spa является частью авто-





граф-коллекции Marriott и тоже должен открыться в 2019 году.

Tranquility Beach — еще один экологичный отель с уникальными виллами, свисающими со скал. Открытие планируется в 2021 году.

Sanctuary Rainforest — новейшее дополнение к впечатляющему списку роскошных отелей и курортов Доминики в рамках программы экономического гражданства.

Vois Cotlette — отреставрированное поместье, построенное в 1700-х годах.

Все подробности можно найти на официальном правительственном сайте cbiu.gov.dm. Это самый надежный источник.

– Каков порядок оформления сделки, вступления в права собственности и получения гражданства? Сколько времени это займет?

– При условии выбора объекта недвижимости из одобренного списка под программу гражданства через инвестиции заявитель получает право претендовать на гражданство выбранной Карибской юрисдикции. Буквально через 2-4 месяца (время одобрения зависит от выбранной юрисдикции) после подачи заявления кандидат, отвечающий всем требованиям, получает гражданство. Заявитель вступает в право собственности с момента внесения всех оплат после одобрения заявления на гражданство правительством. Получение паспорта — это отдельный процесс, но агенты обычно предоставляют эту услугу своим клиентам: подают заявку в паспортный стол, как только клиент получает гражданство. Затем агенты отправляют паспорта своим клиентам или же доставляют их лично в руки. Весь процесс может происходить дистанционно, нет требований к посещению страны (кроме Антигуа и Барбуды), знанию языка или опыту ведения бизнеса.

– Каковы основные риски для иностранных покупателей жилой и коммерческой недвижимости?

– На Карибах множество застройщиков пред-

лагают свои объекты, и очень важно выбрать надежного и проверенного. Подобрать хороший проект, минимизировать риски и облегчить процесс получения второго гражданства помогает уполномоченный агент, который будет тесно сотрудничать с вами, чтобы собрать всю необходимую документацию для подачи заявления. По нашему опыту, клиенты — это в основном международные бизнесмены, которые не могут посвятить много времени подаче заявления. Они действительно ценят эффективный процесс получения гражданства с помощью компетентного консультанта, выбрать которого можно из списка уполномоченных агентов на официальных сайтах правительств. Ваш уполномоченный агент проконсультирует по доступным объектам, процессу оформления и покупки, а также расскажет о возможностях выхода из инвестиций.

– Сколько может стоить обслуживание недвижимости на Карибах?

– Расходы на содержание полностью зависят от недвижимости, приобретенной заявителем. Он должен обсудить это с продавцом или разработчиком до совершения покупки.

– Если покупатель планирует сдать в аренду жилую недвижимость, как он может это организовать?

– Опять же, это полностью зависит от рода приобретаемой недвижимости. Некоторые владельцы и разработчики предоставляют услуги аренды в рамках покупки.

– Что еще нужно знать россиянам о покупке недвижимости на Карибах?

– Очень важно отметить, что отношение ко всем заявителям одинаковое. К российским заявителям, как и к любым другим претендентам на гражданство, не применяются никакие особые требования.

Те же самые процедуры проверки на благонадежность (due diligence) применяются как к заявителям, которые выбирают опцию приобретения недвижимого имущества, так и к тем, кто выбирает опцию дотации. Это строгая проверка, которая включает изучение семейной истории заявителя, деловой и профессиональной истории и важнее всего определение источников средств. Правительство проводит внутреннюю юридическую экспертизу, а также поручает независимым международным фирмам проводить юридическую экспертизу заявителей. Используются и другие источники, такие как Интерпол и списки санкций. Все это делается также в интересах заявителей, чтобы они могли быть уверены, что процесс получения второго гражданства был полностью законным. ■

Окно в Европу

ОСОБЕННОСТИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЧЕШСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Средневековая архитектура и фешенебельные новые районы, замки, горнолыжные курорты, минеральные воды, потрясающая природа, кристально чистые озера, виноградники и пивоварни — все это Чешская Республика. Маленькая страна в сердце Европы, занимающая лидирующие позиции среди популярных мировых туристических направлений. Об инвестициях в местную недвижимость нам рассказал Томаш Йелинек, операционный директор CENTURY 21 Чехия.

С 2014 года в нашей стране нет никаких особых правил для иностранцев, заинтересованных в инвестировании в недвижимость. Приобрести можно фактически любой объект, все зависит от вашего желания и финансовых возможностей. Но несмотря на такие послабления, процесс регистрации недвижимости в кадастре весьма сложен. К примеру, вся документация ведется исключительно на чешском языке. Именно по этой причине большинство потенциальных покупателей пользуются услугами квалифицированных специалистов.

В целом всегда гораздо практичнее, безопаснее и удобнее обращаться за помощью в проверенные риэлторские компании. Вся процедура оформления сделки без каких-либо осложнений обычно занимает около 3 месяцев. Помните, что вы ничем не рискуете, если используете профессиональный сервис. Такой подход касается не только покупки недвижимости для собственного проживания, но и покупки объекта для последующей сдачи в аренду. Агентство недвижимости возьмет на себя все обязательства — от подготовки объекта к продаже до составления всей необходимой документации. Цены на вторичном рынке сильно отличаются в разных регионах страны. Самые высокие — конечно, в столице, а также в популярных туристических

регионах. В некоторых малых городках — например, в Теплице, Мосте, Ходове, Соколове, Билине — можно найти неожиданные предложения: комфортные двух- и трехкомнатные квартиры по цене значительно ниже 30 тысяч евро. Причина в том, что в данных регионах наблюдается высокий уровень безработицы, социальная среда не самая благополучная. Существует много локальных особенностей, которые влияют на ценовую политику. В том же Мосте трехкомнатную квартиру площадью 80 квадратных метров можно в одном районе купить за 10 тысяч евро, а в другом — уже за 100 тысяч.

Что касается инвестиций в коммерческую недвижимость Чешской Республики, по-прежнему весьма интересны и промышленные зоны, и просто земля. Мы увидели отток инвесторов из сегмента отелей и гостевых домов, хотя раньше такие объекты были лидерами.

В некоторых странах инвесторы получают, помимо недвижимости, весомый бонус: например, вид на жительство. В Чешской Республике недвижимое имущество отделено от гражданства. Если вы хотите получить вид на жительство, необходимо прожить в стране более 5 лет (если вы не гражданин ЕС).

Закон о налоге на приобретенное имущество был изменен год назад. Новый налог оплачивается исключительно покупателем недвижимости и составляет 4% от стоимости объекта. Стоимость содержания жилого или коммерческого объекта варьируется в зависимости от региона. Например, водоснабжение может в одном городе стоить в 3 раза дороже, чем в другом. Все зависит от поставщика услуг.

В нашем агентстве работает ряд специалистов, ориентированных на клиентов из России, поэтому в случае интереса к недвижимости в Чехии мы всегда рады помочь. ■

Текст:
Полина Сергеева



Томаш Йелинек,
операционный директор
CENTURY 21 Чехия



Terra Incognita

СЕВЕРНЫЙ КИПР – ЗОЛОТОЙ РУДНИК
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Текст:
Полина Сергеева

Турецкая Республика Северного Кипра (ТРСК) — признанное только Турцией государство на севере острова Кипр. ТРСК отделена от остальной части Кипра буферной зоной. «Зеленую линию», разделяющую остров на два сектора, охраняют Вооруженные силы ООН по поддержанию мира на Кипре. О том, чем привлекателен Северный Кипр для покупки здесь недвижимости, а также об особенностях инвестирования, рассказала Зариф Ноян, коммерческий директор Noyanlar Group of Companies.

Мечты об уютном семейном гнездышке у моря здесь становятся реальностью. Приезжая на райский остров, каждый второй турист задумывается о покупке собственной недвижимости. И на это есть весомые причины: доступная цена, беспроцентная рассрочка до пяти лет, хорошее образование, безопасность, триста тридцать солнечных дней в году, чистый воздух, Средиземное море, песчаные пляжи, доброжелательные местные, свежие продукты...

Иногда семьи рассматривают возможность переезда на Северный Кипр. Тогда они приобретают большие квартиры или целые дома для собственного комфортного проживания. Но большинство иностранцев планируют именно инвестировать в

остров. И тут мы уже говорим о покупке студий или малометражных однокомнатных квартир. Иностранцы могут приобрести как любой объект недвижимости, так и участок земли от 1300 до 6500 кв. м. Стоимость готового дома всегда на 30-40% выше, чем стоимость объекта на этапе строительства. Поэтому инвесторы чаще рассматривают возможность покупки недвижимости на стадии фундамента. К тому же первичная недвижимость, как правило, дешевле «вторички». Кроме того, возможна рассрочка, и предусмотрен большой выбор.

Что касается коммерческой недвижимости, то ее можно и приобрести, и взять в аренду на долгий срок. Инфраструктура на Северном Кипре находится только в начале своего пути. Здесь можно заниматься чем угодно при условии оказания качественных услуг и клиентоориентированности. И это существенный плюс, ведь пока есть возможность весьма успешно занять любую нишу и развить свой бизнес.

Прежде чем приобретать недвижимость, необходимо предоставить справку об отсутствии судимостей с гербовой печатью и нотариально заверенным переводом на английский и турецкий языки. Далее, как только клиент определился с выбором объекта, он вносит депозит в размере

порядка 1000 евро, чтобы снять объект с продажи. В этот или на следующий день в течение двух часов оформляется сделка в присутствии адвоката. Основанием сделки является договор купли-продажи в трех экземплярах, подписанный сторонами. По факту внесения покупателем первоначального взноса договор регистрируется в Земельном комитете ТРСК. И, наконец, покупатель становится полноправным владельцем недвижимости. Зарегистрированный договор также дает человеку права на открытие счета в местном банке, получение вида на жительство и оформление ребенка в школу.

Основной и единственный возможный риск для иностранных покупателей жилой и коммерческой недвижимости — задолженность по оплате. Если покупатель без видимых причин уклоняется от графика платежей, то договор купли-продажи подлежит расторжению в одностороннем порядке.

Если речь идет о первичном жилье, то при покупке объекта необходимо не только перевести оплату застройщику, но и произвести платежи в следующем порядке:

- услуги адвоката;
- гербовый сбор в размере 0,5% от стоимости;
- НДС в размере 5% от стоимости;

- сбор за подключение коммуникаций (макс. 2500 евро);

- переводной комиссионный сбор в размере 3% от стоимости (оформление права собственности, оплачивается по факту 100% оплаты и введения комплекса в эксплуатацию).

Обслуживание недвижимости зависит от размера объекта и от комплекса, в котором данный объект был приобретен. Оплата вносится покупателем один раз в год. Коммунальные платежи рассчитываются согласно счетчикам воды и электричества. Подключение счетчиков на воду и электричество оплачивается отдельно на момент получения ключей. Помимо этого, владелец оплачивает телевидение и Интернет, а также налог на недвижимость (порядка 0,3 евро за 1 кв. м). В стандартную комплектацию квартиры входит: покраска стен, напольное покрытие, оборудованный санузел, кухонный гарнитур, платяной шкаф.

Сдача недвижимости в аренду осуществляется путем заключения договора с отделом аренды компании-застройщика или любым агентством недвижимости Северного Кипра, по желанию и выбору покупателя. Налог на сдачу в аренду составляет 10%. Период окупаемости квартиры составляет в среднем от 6 до 10 лет. ■



Зариф Ноян,
коммерческий директор
**NOYANLAR GROUP OF
COMPANIES**



Поймать момент

ПОЧЕМУ СЕЙЧАС САМОЕ ВРЕМЯ
ИНВЕСТИРОВАТЬ В ТУРЦИЮ И ПОРТУГАЛИЮ

Текст:
Зайнудин Махачев

Наше агентство CENTURY 21 Вся Недвижимость уже более года, с момента открытия, занимается продажами зарубежной недвижимости. В качестве направлений для инвестирования мы особенно выделяем Турцию и Португалию. Как говорится, хорошая инвестиция — это инвестиция, сделанная вовремя. Для этих направлений вовремя — это сейчас. Начнем с Турции. В связи с падением курса турецкой лиры, недвижимость значительно подешевела. При этом турецкая экономика вполне конкурентоспособна: более половины населения страны — это молодые люди (средний возраст граждан Турции 30,4 года) с хорошим образованием и ориентиром на развитие. А кризисные явления, имеющие место сейчас, временные, и очень скоро начнется стремительный экономический рост, который будет сопровождаться и ростом цен на недвижимость. Кроме того, дешевая лира положительно влияет на туристический трафик. Это в свою очередь поддерживает ставки аренды на курортную недвижимость на достаточно высоком уровне и дает возможность получать гарантированный доход, который в несколько раз превышает прибыль от

банковских депозитов. К тому же покупателям сейчас не нужно тратить время на поиск арендаторов и самим решать все вопросы по подготовке и сдаче жилплощади в аренду: этим могут заняться специализированные фирмы, наш офис в том числе. Основными локациями, пользующимися спросом в Турции, являются курортные города средиземноморского побережья: Алания, Анталья и Белек. Наиболее популярны бюджетные апартаменты и квартиры стоимостью до 40 тыс. евро. В этом ценовом сегменте можно получить весьма комфортную квартиру в жилом комплексе на расстоянии до 500 метров от береговой линии, с консьержем и бассейном. Нередко такие жилые комплексы включают в себя обустроенные зоны совместного пребывания: мини-кинотеатр, фитнес-зал, детский городок. Для клиентов, не располагающих полной суммой для приобретения понравившейся квартиры, возможно оформление ипотеки в одном из турецких банков. Наш офис может с этим помочь. Теперь о Португалии. Недвижимость в этой стране, на наш взгляд, недооценена и таит в себе значительный потенциал. Португалия имеет лучший климат в континентальной Европе, атлантическое побережье, членство в ЕС, устойчивую систему



здравоохранения и безопасности. К тому же в течение последних лет ситуация в португальской экономике стабильно улучшалась: по итогам 2017 года темп роста ВВП страны увеличился до 2,7%, а в 2018 году — до 2,8%. Это ведет к росту покупательной способности населения и увеличению цен на жилье.

Перечисленные факты — еще не полный перечень причин для инвестиций в португальскую недвижимость. Сюда стоит добавить программу «Золотая виза», предоставляющую иностранному инвестору возможность получить португальское гражданство.

Процесс получения гражданства занимает шесть лет. При приобретении недвижимости в Португалии выдается вид на жительство на пять лет. Необходимо проводить в стране не менее семи дней в первый год и не менее 14 дней в течение каждого следующего двухгодичного периода. Также запрещено привлекать ипотеку и займы в местных кредитных институтах под покупку данной недвижимости и изымать инвестированные средства в течение пяти лет.

Программа «Золотая виза» предусматривает объем инвестиций не менее 500 тыс. евро в

любой тип недвижимости и не менее 350 тыс. евро в недвижимость, которая подлежит реконструкции и была построена более 30 лет назад. Налоги на покупку недвижимости варьируются от 1% до 8% в зависимости от стоимости объекта, плюс обязательна единовременная пошлина, порядка 0,8%.

И для Португалии, и для Турции весьма популярными для инвестирования являются объекты туристической недвижимости: квартиры, апартаменты и виллы у моря. Они приобретаются с целью получения пассивного дохода, который, за вычетом налогов и расходов на управление, может составлять от 5% до 12% годовых. Интерес со стороны россиян к подобного рода инвестициям вызван, как нам видится, двумя причинами. Во-первых, выходят на пенсию предприниматели «первой волны», сколотившие первые капиталы в 90-е годы прошлого века и желающие сегодня обеспечить себя стабильным и предсказуемым доходом. Во-вторых, более высокая конкурентоспособность доходности от инвестиций на фоне возможностей, которые предоставляет отечественный рынок. ■



Зайнудин Махачев,
брокер CENTURY 21
Вся Недвижимость

Время цивилизованных инвестиций

ДОХОДНОСТЬ, ЛИКВИДНОСТЬ
И РИСКИ ПРИ ПОКУПКЕ
НОВОСТРОЕК

Интервью:
Дарья Газизова



Дмитрий Старшинин,
генеральный директор
SPN24.RU

Насколько охотно частные инвесторы вкладываются в квадратные метры, каковы риски инвестиций в элитную недвижимость на этапе строительства и как эскроу отразится на доходности. Об этом в интервью CENTURY 21 Magazine рассказали генеральный директор SPN24.RU Дмитрий Старшинин и коммерческий директор SPN24.RU Антон Астапов.

КАК ЧАСТО КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ ПОКУПАЮТ С ЦЕЛЬЮ ЗАРАБОТАТЬ?

Дмитрий Старшинин: В настоящий момент в столице общая доля покупателей новостроек с инвестиционными целями составляет примерно 10%, тогда как в начале 2000-х эта цифра была 25-35%.

НАСКОЛЬКО РАСПРОСТРАНЕНА ПРАКТИКА «ОПТОВОЙ» ПОКУПКИ КВАРТИР?

Дмитрий Старшинин: Случаи, когда более чем десять сделок приходится на одно физическое лицо, как правило, связаны с регистрациями на бенефициаров компаний-застройщиков. Эти сделки скорее служат для того, чтобы объекты строительства попали в исключения закона об эскроу (для этого нужно реализовать по ДДУ не менее 10% строящейся площади). Такое явление отмечалось по ряду проектов в нача-

ле 2019 года, как раз перед вступлением в силу поправок в 214-ФЗ.

КАКОВЫ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ФОРМАТЫ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА ОТ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ?

Дмитрий Старшинин: Рассмотрим два варианта получения дохода: классическая перепродажа квартиры на завершающем этапе строительства и сдача в аренду. Доходность каждого из них зависит от ряда факторов.

Если говорить о перепродаже, то в массовом сегменте, который больше всего растет в цене, следует учесть ипотечный фактор. Если квартира приобретается с привлечением ипотеки, то это менее интересный инвестиционный вариант, так как на доходность влияют проценты, выплаченные за время строительства дома. Но в то же время это вполне работающий способ для сохранения средств в период нестабильности.

Что касается инвестирования в новую квартиру для последующей ее сдачи в аренду, то доходность будет зависеть, в частности, от типа аренды — будет квартира сдаваться на длительный срок или посуточно. Разница в доходе может отличаться почти в два раза. К примеру, если доход от сдачи «однушки» при долгосрочной аренде будет 35 тыс. рублей в месяц, то при посуточной аренде он может составить 60 тыс. рублей. Срок возвра-



та инвестиции — от 10 до 15 лет. Это зависит от локации объекта, класса жилья и спроса.

ПО КАКИМ КРИТЕРИЯМ ОЦЕНИВАЕТСЯ УСПЕШНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОЯЩЕЕСЯ ЖИЛЬЕ?

Дмитрий Старшинин: Основные критерии — доходность и ликвидность. Доходность — это прирост стоимости за промежуток времени, ликвидность — скорость оборачиваемости актива в деньги. Иными словами, возможность при максимальной прибыли достичь быстрого возврата денежных средств с минимальными потерями при реализации.

Приведу пример расчета доходности на нашем проекте «Городские истории». На старте продаж в октябре 2018 года цена квадратного метра началась от 115 тыс. рублей. По состоянию на начало второго полугодия 2019 года стоимость стартует уже от 168 тыс. рублей. Таким образом, рост составил около 53 тыс. рублей за квадратный метр или 46%. Это пример хорошей доходности.

Ликвидность не менее важна. Предлагаю тоже разобрать этот критерий на примере. Итак, в какой-то момент вы поняли, что не получаете ожидаемую доходность от квартиры или случился форс-мажор, и вам нужно вернуть свои деньги. Возможность сделать это быстро и без финансовых потерь — это и есть ликвидность. Поэтому целесообразно инвестировать в наиболее востребованные на рынке локации и размеры квартир.

КАК ПОВЛИЯЮТ НА ЧАСТНЫХ ИНВЕТОРОВ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, ВСТУПИВШИЕ В СИЛУ С 1 ИЮЛЯ?

Антон Астапов: Распространено мнение, что переход на новую модель финансирования строительства приведет к оттоку частных инвесторов, так как ожидается, что доходность от вложений в строящиеся дома сократится. Однако останутся те, кто делают точечные сделки, покупают на

старте самые ликвидные квартиры, чтобы потом перепродать их по более высокой цене. Но такие сделки будут составлять буквально 2-3%. Также не стоит забывать о проектах, в которых останется возможность приобретать недвижимость по ДДУ, а их примерно 70%. Стоимость новостроек, реализация которых будет идти как по новым, так и по старым правилам, вырастет на 12-15% до конца года.

Что касается рисков, то полностью обнулить их с переходом на эскроу-счета все же не получится. Например, для элитных проектов существуют риски несвоевременной сдачи объекта, снижения качества проекта в процессе строительства, валютные риски, риски банкротства застройщика и прочее. Кроме того, гарантированная государством сумма возврата средств в случае банкротства банка, где был открыт эскроу-счет, — 10 млн рублей. Это всего 10-15% от стоимости среднестатистической элитной квартиры в Москве.

КАК ЗАКОН ОБ ЭСКРОУ ПОВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ НОВОСТРОЕК?

Антон Астапов: С переходом на эскроу-счета время цивилизованных инвестиций только начинается. Во-первых, неизбежен общий рост рыночных цен на квартиры в новостройках минимум на 10% уже в ближайшее время. Во-вторых, сохранится рост стоимости квадратных метров по мере повышения строительной готовности. В-третьих, с переходом на проектное финансирование наверняка расширится практика предоставления длительных рассрочек покупателям квартир — на срок от года и более. В совокупности это создает хорошие условия для быстрых перепродаж жилья во время строительства после минимальных начальных затрат. Даже при внесении на начальном этапе 15-20% от общей стоимости квартиры доходность на инвестиции может составить 30-35%. ■



Антон Астапов,
коммерческий директор
SPN24.RU

Дождались перемен

ЗАСТРОЙЩИКИ ОБ
ИНВЕСТИЦИЯХ В «ПЕРВИЧКУ»

Текст:
Дарья Газизова



Евгений Жуков,
генеральный директор
ГК «АБСОЛЮТ
СТРОЙ СЕРВИС»



Максим Никитин,
исполнительный директор
ЖК «МЕЧТА»



Roman Babakin / Shutterstock.com

ПОПРАВКИ К 214-ФЗ

С 1 июля 2019 года Россия перешла на новую схему финансирования строительства многоквартирных домов. У застройщиков теперь не будет доступа к деньгам покупателей, они будут храниться на эскроу-счетах в аккредитованных банках. Строить же объекты будут за счет банковского проектного финансирования. То есть деньги дольщиков застройщики получают только после того, как дом будет введен в эксплуатацию, а квартиры переданы владельцам.

Благодаря новому закону, инвестиции в новостройки станут менее рискованными. Если застройщик не справится с проектом, все средства с эскроу-счета вернутся обратно к дольщику, а если произойдет банкротство банка, то можно будет совершить возврат суммы до 10 млн рублей.

Эксперты утверждают, что переход на новую модель финансирования строительства — глав-

ный фактор, который задаст ритм инвестиций в строящееся жилье. «Резким изменением станет исчезновение инвесторов, которые заключают ДДУ на раннем этапе реализации проекта и перед вводом дома в эксплуатацию переуступают право требования квартиры другому», — комментирует Евгений Жуков, генеральный директор ГК «Абсолют Строй Сервис». Причина ожидаемого сокращения числа таких инвесторов заключается в том, что новые правила игры на рынке новостроек значительно сужают возможности заработать на разнице в цене на этапе котлована и на этапе сдачи объекта в эксплуатацию. Застройщики из-за необходимости привлекать банковское финансирование не будут предлагать столь привлекательные цены на жилье на ранних этапах, так что большого прироста цен за период строительства не будет.

Однако совсем о закрытии рынка инвестиций ни-

кто не говорит, а некоторые застройщики и вообще с оптимизмом смотрят в будущее. «Мы ждем стабильного роста числа инвесторов», — заявляет руководитель отдела продаж строительной группы «Рисан» Ирина Борисова. Популярностью по-прежнему будут пользоваться однокомнатные квартиры и студии для последующей их сдачи в аренду. «Денег для их приобретения нужно меньше, чем для «двушек» и «трешек», и они более ликвидны, поскольку их аренда стоит дешевле, чем аренда многокомнатных квартир», — утверждает Евгений Жуков. Подтверждает это и генеральный директор компании «Концерн РУСИЧ» Борис Лесков: «На однокомнатные квартиры приходится 40% спроса, также популярны студии с отделкой в скандинавском стиле». А вот квартиры площадью от 50 кв. м как объекты для инвестирования не рассматриваются. Их выбирают молодые семьи и семьи с детьми для собственного проживания.

КОНКУРЕНЦИЯ С СЕРВИСНЫМИ АПАРТАМЕНТАМИ

Впрочем, не только законодательные нововведения влияют на рынок инвестирования в строящиеся квартиры. Растет доля сервисных апартментов. Евгений Жуков считает, что это гораздо более удобный инструмент для частного инвестора, поскольку между собственником и арендатором предполагается посредник в виде управляющей компании. «Маржа, конечно, меньше. Но и существенно меньше забот. Думаю, что со временем апартменты перетянут на себя большую долю рынка аренды. Квартиры, сдаваемые внаем, тоже останутся. Но не в таком количестве, как сегодня», — заключает он.

ДОЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В среднем, как утверждают опрошенные нами эксперты, квартиры для инвестиций приобретаются в 10-15% случаев из общего объема продаж. Такую статистику, в частности, приводит Антон Ширяев, заместитель генерального директора компании «Сибпромстрой» по продажам: «В среднем в Сургуте мы продаем 150 квартир в месяц, из них 15-20 квартир приобретаются частными инвесторами». В качестве факторов, определяющих предпочтения инвесторов, он называет степень готовности объектов и стоимость: «Во-первых, мы не привлекаем деньги покупателей на строительство, а продаем только готовое жилье. Собственник может сразу же сдавать квартиру в аренду после покупки и проведения ремонта. Во-вторых, стоимость. Цена квадратного метра ниже рынка, в том числе вторичного. Пик покупок жилья ради будущих инвестиций в наших проектах приходится именно на моменты, когда цена за квартиру ниже, чем на рынке вторичного жилья. Как

только стоимость повышается, число инвесторов сокращается».

Доля инвесторов в тех или иных проектах во многом зависит от предназначения строящегося жилья. Так, Евгений Жуков указывает, что инвесторов среди клиентов его предприятия не более 10%: «Наши жилые комплексы ориентированы на семейных покупателей. В них мало однокомнатных квартир и студий».

Максим Никитин, исполнительный директор ЖК «Мечта», говорит, что до кризиса 2014 года частных инвесторов было гораздо больше. «В месяц к нам приходило по 3-4 человека, которые вкладывали средства в однокомнатные квартиры и студии. В ноябре-декабре 2014 года было просто шквал продаж — многие люди скупали по несколько объектов на стадии строительства с целью последующей перепродажи. С 2014 года количество таких инвесторов снизилось. Но с 2017 года на рынок вышли частные инвесторы, заинтересованные в больших объемах инвестирования», — комментирует он.

КАК ПРИВЛЕЧЬ И УДЕРЖАТЬ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА

Подход к работе с частными инвесторами у застройщиков во многом зависит от объема покупки и ее предназначения. «Если это один лот, то условия приобретения не отличаются от стандартной покупки. Если это пакетное предложение, то тут уже обеспечиваются индивидуальные условия», — комментирует Евгений Жуков.

Максим Никитин также говорит об индивидуальном подходе к каждому клиенту с учетом целей и объема покупки: «Если это один объект, который выкупается при стопроцентной оплате, мы идем на улучшение условий при помощи дисконтных программ. Если речь идет о 20 объектах и выше, то может быть предусмотрена отсрочка или рассрочка платежа».

Борис Лесков рассуждает об изначально правильно выбранной локации объекта, что делает его привлекательным для инвесторов, и о комфортном порядке оплаты. «У потенциального инвестора есть несколько способов приобрести квартиру в нашем проекте: воспользовавшись собственной программой рассрочки или подобрав максимально комфортную ипотечную программу — на выбор более 18 банков-партнеров. Одним из наших преимуществ является локация. 1,5 км от МКАД и 15 минут от действующей станции метро, а также планируемое строительство легкого метро в шаговой доступности от квартала. Все это делает проект привлекательным с точки зрения инвестирования средств. Ведь квартиры у метро всегда пользуются повышенным спросом как у покупателей, так и у арендаторов». ■



Антон Ширяев,
заместитель генерального
директора по продажам
«СИБПРОМСТРОЙ»



Ирина Борисова,
руководитель отдела
продаж строительной
группы «РИСАН»



Борис Лесков,
генеральный директор
«КОНЦЕРН РУСИЧ»

Покупаем и выигрываем

В КАКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ
ВКЛАДЫВАЮТ ДЕНЬГИ
РОССИЙСКИЕ МЕНЕДЖЕРЫ

Интервью:
Полина Сергеева



Анна Шереметьева,
независимый эксперт
по коммерческой
недвижимости

Квартиры у метро, коммерческая недвижимость в Москва-Сити и апартаменты в Питере. CENTURY 21 Magazine поговорил с российскими менеджерами о том, как они зарабатывают на квадратных метрах, в чем их секрет удачных инвестиций в недвижимость и стоит ли обращаться к экспертам при выборе объекта для вложений.

АННА ШЕРЕМЕТЬЕВА, ЭКСПЕРТ ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Для себя я планирую приобретать только коммерческую недвижимость. Это одно из самых выгодных направлений инвестиций: подходит для долгосрочного вложения, обеспечивает постоянный растущий доход, риски минимальны.

Есть ряд параметров, на которые необходимо обращать внимание при выборе качественной коммерческой недвижимости. Главные из них:

- пешеходный трафик;
- месторасположение объекта;
- цена объекта;
- полный и достоверный пакет документов.

Средняя стоимость наиболее востребованных коммерческих объектов на рынке — примерно 30-60 млн рублей. При покупке, конечно, необходимо обращаться к специалистам. Рынок полон предложений, и только профессионал поможет разобраться в нюансах и посоветовать наиболее подходящий для вас объект.

АЛЕКСЕЙ МАКСИМЧЕНКОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ООО «СЛАВА»

Для инвестиций я выделяю 25% от ежемесячного дохода. Цель — сохранение денег и пассивный доход. Условно это «пенсия», которая будет кормить меня и детей.

Моя инвестиция в недвижимость — это однокомнатная квартира у станции метро «Пионерская» в Санкт-Петербурге. Это востребованный район с точки зрения аренды: 5 минут до метро, рядом Удельный парк, самые популярные гипермаркеты, хорошо развита транспортная сеть. Площадь квартиры — 34 кв. м, хороший ремонт, в него мы вложили 120 тыс. рублей. Квартира сдается в аренду с июня 2019 года за 30 тыс. рублей в месяц. Для поиска арендатора, как правило, достаточно 1-2 недель. Доходность от сдачи квартиры — 4-6%.

Также внес залог за однокомнатную квартиру на Туристской улице в районе новой башни Газпрома (Санкт-Петербург). Полагаю, что найдутся арендаторы из числа людей, которые будут там работать. Всегда удобно снимать жилье недалеко от офиса.

Кроме того, мне интересна коммерческая недвижимость или квартира в Москва-Сити для сдачи в аренду. Для поиска объектов инвестирования я обращаюсь к брокерам и специалистам по недвижимости. Обсуждаем, какие объекты сейчас пользуются спросом, во что лучше вкладывать.



АЛЕКСЕЙ ПИСКОРСКИЙ, ВЛАДЕЛЕЦ ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛА О НОВОСТРОЙКАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА BADADOM

Я уже более восьми лет занимаюсь продажей строящейся недвижимости в Петербурге. Однако тема инвестиций в недвижимость актуальна не только для моих клиентов, но и для меня самого.

К примеру, в последние пару лет в Санкт-Петербурге в тренде строительство апарт-отелей. Это нечто среднее между гостиничным номером и уютной квартирой: жилье, предназначенное для длительного, но все же временного проживания. Так, в сентябре 2018 года мною был приобретен номер в апартаментах в районе станции метро «Площадь мужества», в Выборгском районе Петербурга.

В тот момент была крайне выгодная годовая рассрочка от застройщика: первый взнос в 540 тыс. рублей и ежеквартальные платежи в 330 тыс. Цена номера в апарт-отеле была 2,6 млн рублей, спустя 8 месяцев он был продан за 3,4 млн, на более высоком сроке строительной готовности при вложении 1,2 млн рублей (прибыль — 80% годовых).

Еще один пример удачного вложения в этот вид недвижимости: один из партнеров нашей компании приобрел номер в апарт-отеле в центральном районе Петербурга. В тот момент цена этого лота была 3,6 млн, спустя полтора года этот номер стоил уже около 7 млн.

В апарт-отелях существуют программы доходности. Как правило, управляющие компании гарантируют среднегодовой доход от 20 тыс. рублей, это зависит от класса апартаментов. Что касается размера инвестиций, то в Петербурге серьезными можно назвать вложения от 10 млн рублей. На эту сумму в зависимости от района можно приобрести 2-3 «однушки» на стадии котлована или 3-4 небольших номера в апарт-отеле. При сдаче эти номера гарантированно обеспечат доход от 100 тыс. в месяц. Можно выделить несколько факторов, совпадение которых гарантирует успех инвестиций в недвижимость:

- Удачное расположение: близость метро, учебных заведений, престижность самого района.
- Уникальность самого объекта. Современный ЖК в окружении старой советской застройки, несомненно, является конкурентоспособным. Или, как вариант, отдельные застройщики опережают своих конкурентов в плане комфорта, безопасности, дизайна дома. Тут уже этот жилой комплекс будет опережать другие новостройки.
- Удачное время для инвестирования. То есть нужно поймать момент. Многие девелоперы регулярно предлагают очень выгодные схемы рассрочки (к примеру, первый платеж 10%, остальное через год), периодически бывают акции и скидки региональным покупателям, за повторную покупку, и даже довольно необычные вроде скидки за личные достижения.

ЮЛИЯ КУРБАТОВА, ЭКСПЕРТ НАЦИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

В настоящий момент я рассматриваю инвестиции в недвижимость на юге России. Мне, как жителю столицы, очень не хватает солнечного света и морских пейзажей. Это меня и навело на мысль приобрести собственный уголок на побережье Черного моря. В перспективе я планирую использовать приобретенный объект как гостевой дом, в котором можно встречаться с родственниками и друзьями, а когда подходит к концу пляжный сезон — сдавать в аренду до начала следующего сезона. Я остановила свой выбор на Геленджике, который сочетает в себе оптимальные ценовые параметры и личные представления о комфорте и уюте курорта. Рассматриваю предложения стоимостью не более 5,5 млн рублей.

Что касается обращения к специалистам для поиска объекта инвестирования, то в моем случае этого не требуется — я сама провела не одну сделку с недвижимостью, в том числе и с инвестиционными целями. Однако при первичном осмотре предложений в новом городе я всегда консультируюсь с опытным специалистом, разбирающимся в местном рынке недвижимости. ■



Алексей Максимченков,
коммерческий директор
ООО «СЛАВА»



Алексей Пискорский,
владелец интернет-портала
о новостройках
Санкт-Петербурга BADADOM
и генеральный директор
агентства недвижимости



Юлия Курбатова,
эксперт НАЦИОНАЛЬНОГО
ЦЕНТРА ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ

Вдохнуть жизнь и прославиться

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ТРЕБУЮТ ТВОРЧЕСКОГО ПОДХОДА

Текст:
Анна Носова

Турецкий писатель, нобелевский лауреат Орхан Памук, был хорошо известен далеко за пределами своей страны задолго до того, как создал Музей невинности в Стамбуле. Тем не менее, благодаря тому, что в течение многих лет он вынашивал, а затем настойчиво воплощал в жизнь идею оживить героев своего романа в их маленьком мире, стало очевидным, что инвестиции в недвижимость — это не всегда и не обязательно история о холодном расчете, проверенных схемах и прогнозируемых результатах.

НАЧАЛО

С середины 70-х годов Орхан Памук работал над романом «Музей невинности», в котором красивая и трагичная история любви обрамляется живой и яркой картиной повседневной жизни. По сюжету, главная героиня жила в доме родителей — в старом особняке на проспекте Чукурджума в легендарном районе Джихангир. В Стамбуле все легендарно, и автор горячо ратует за право современной ему обыденности на ту же ценность в восприятии современников. Для Памука невероятно важен каждый момент, каждая деталь и в целом культура своеобразия повседневной жизни — в предельно индивидуальном прочтении. Создавая книгу, автор пришел к оригинальной идее: мало сказать о такой ценности, необходимо овестить, одушевить и бережно сохранить ее, дать насладиться ею каждому, кого зовешь в союзники. Так родилась идея Музея невинности, настоящего дома для вымышленных героев и их маленького мира — собирательных образов современной Памуку стамбульской жизни.

ДОМ-МУЗЕЙ

Особняк XIX века, в который Памук «поселил» своих героев, ко времени работы над романом представлял собой плачевное зрелище. Недвижимость была заброшена, разрушалась и требовала капитального ремонта. Романтика и никакой выгоды, на первый взгляд. Однако роман «Музей невинности» обещал стать бестселлером, да и сам автор, живая «достопримечательность» Стамбула, привлекал

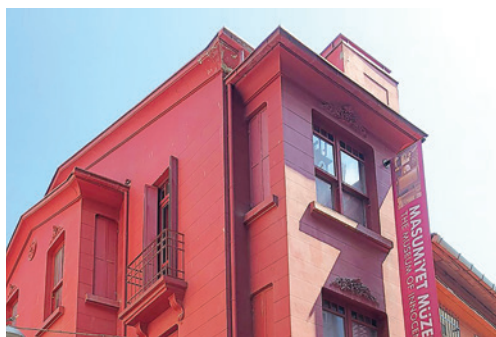
туристов со всего мира, рассказывая о любимых местах города. И Памук рискнул — мечта о не просто сказанном, а воплощенном в жизнь слове оказалась сильнее due diligence и бизнес-планов. Особняк медленно, но верно начал путь в новый век.

ИНВЕСТИЦИИ С ДУШОЙ

Создать музей из обычного жилого здания — задача не из простых. Именно поэтому формальный бизнес-подход в таких проектах невозможен. Руководить проектом в его содержательной части должен идейный вдохновитель. Иначе дом так и останется просто домом, пусть и качественно отремонтированным, с дизайном в четком соответствии с идеей. Музей невинности создавали очень долго, несколько раз перенося сроки на годы. Не хватало средств, собиралась коллекция, писался роман. В 2008 году «Музей невинности» Орхана Памука стал долгожданным бестселлером. И только в 2012 году открыл свои двери музей, который придумал автор. Такой, каким он его видел. Сегодня об этом музее знают все, кто едет в Стамбул. Это один из лучших концептуальных проектов на стыке современной истории и культуры, заставляющий по-новому ощутить ценность, в том числе и собственной жизни.

НЕДВИЖИМОСТЬ ТРЕБУЕТ ТВОРЧЕСТВА

Опыт Музея невинности говорит нам о том, что инвестиции в недвижимость всегда требуют творческого подхода. В малой ли степени — «изюминкой», или в основе проекта, но обязательно. Ведь только благодаря творческому подходу рождается что-то новое и прекрасное, а значит, востребованное. Лучшие готовые объекты для инвестиций в недвижимость всегда отличаются дополнительной ценностью. Нестандартные форматы, авторский дизайн, необычная локация, неожиданные перспективы. Что-то всегда привлекает людей больше, чем просто денежный интерес. Планируя инвестировать в недвижимость, смотрите на свой объект творчески. Смотрите на годы вперед. Тем самым вы сможете повысить его ценность на много серьезнее, нежели ожидали. ■





CENTURY 21®

Россия

ЧЕРТОВСКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ

ЦЕНЫ И ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ НА РЕКЛАМУ
ВАШЕГО ОБЪЕКТА С CRM 21 ONLINE

РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ

ОТ 5,09 РУБ.*

В НЕДЕЛЮ ЗА
РЕКЛАМУ 1 ОБЪЕКТА НА
50 ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛАХ!

ЭКОНОМИЯ
ВРЕМЕНИ ДО

5000%**

* Цена действительна по состоянию на 01.09.2019.
Список порталов уточняйте в CRM 21online.

**Размещение 1 объявления на 1 портале вручную занимает в среднем около 15 минут – то есть для размещения 1 объявления на 50 интернет-порталах необходимо до 12,5 часов. Соответственно, экономия времени составит в среднем до 5000%.

Не остаться в дураках

ЧЕК-ЛИСТ РИСКОВ ПРИ ПОКУПКЕ
«ВТОРИЧКИ» И АПАРТАМЕНТОВ

Текст:
Дарья Газизова

Главный страх тех, кто собирается инвестировать в недвижимость, — остаться и без денег, и без недвижимости. И этот страх подогревается многочисленными историями из судебной практики о том, как веселые и находчивые аферисты, банальная невнимательность и незнание особенностей оформления сделки могут привести к разбитому корыту. В этой статье мы вместе с юристами собрали подводные камни, о которые можно споткнуться, покупая апартаменты или квартиру на вторичном рынке.

ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ

Риск 1. Наличие обременений: арест, аренда, ипотека, охранное обязательство, доверительное управление.

Адвокат по недвижимости Анатолий Панфилов добавляет к этому списку еще и наличие лиц, которые отказались от приватизации, а потому имеют право пожизненного проживания в квартире, а также залог квартиры и наличие зарегистрированных людей, имеющих право на проживание по соглашению.

«Информация об обременении на имущество указывается в выписке из ЕГРН. О судебных спорах по поводу недвижимости можно узнать через интернет-портал ГАС «ПРАВОСУДИЕ» — <https://sudrf.ru/>. Также рекомендуется проверить наличие долгов собственника на сайте судебных приставов <http://fssprus.ru/> и удостовериться, что он не является банкротом, через единый федеральный реестр сведений о банкротстве — <https://bankrot.fedresurs.ru/>», — советует Камилла Абдеева, юрист FreshDoc.ru.

Риск 2. Покупка квартиры с незаконной перепланировкой.

«В техническом и кадастровом паспортах описываются технические характеристики, состояние недвижимости, ее планировка. Данные документы дают возможность проверить наличие самовольных построек, незаконных перепланировок», — поясняет Камилла Абдеева.

Риск 3. Отсутствие согласия супруга продавца на совершение сделки у физического лица или согласия компетентных органов юридического лица (если квартира покупается у юридического лица).

Риск 4. Признание сделки недействительной, потому что в момент сделки продавец не мог понимать значение своих действий или руководить ими из-за психического расстройства или по иным причинам.

Риск 5. Нарушение прав несовершеннолетних. «Речь идет о неисполнении продавцом условий предварительного разрешения органа опеки и попечительства», — уточняет Сергей Омельченко, юрист Prospectasy.

Риск 6. Приобретение квартиры у лица, в отношении которого возбуждено или может быть возбуждено дело о банкротстве.

«Банкротство продавца может повлечь признание сделки по продаже квартиры недействительной. Перед покупкой недвижимости целесообразно проверять наличие возбужденных судебных процессов о банкротстве собственника квартиры», — советует Катерина Скопцова из адвокатского бюро «Щеглов и Партнеры».

Риск 7. Заключение договора купли-продажи квартиры с неуполномоченным лицом. «Это может произойти в следующих случаях: отсутствие доверенности у лица, подписывающего договор от имени собственника, подписание договора после истечения срока действия доверенности или после отмены доверенности собственником, заключение доверенным одного договора вместо

порученного другого, нарушение полномочий по условиям сделки», — перечисляет варианты Сергей Омельченко.

Риск 8. Риски, связанные с расчетами по сделке: указание в договоре по просьбе продавца цены квартиры ниже той, которая фактически будет передана продавцу, неполучение от продавца подтверждения оплаты квартиры при расчетах наличными.

Риск 9. Наличие задолженности по взносам на капитальный ремонт. При покупке такой квартиры долг переходит к покупателю.

Риск 10. Плохая история квартиры с частой сменой собственников. Велик риск возникновения третьих лиц, которые могут претендовать на квартиру.

«Нужно проверить историю недвижимости, а именно: сколько собственников поменялось за последнее время (данные сведения содержатся в выписке из ЕГРН), какова последовательность перехода квартиры от одного лица к другому. Такая проверка поможет уберечь добросовестного приобретателя от истребования у него имущества, в случае если выяснится, что имущество у собственника выбыло из его владения помимо его воли в соответствии с п. 1 статьи 302 ГК РФ», — комментирует Камилла Абдеева.

АПАРТАМЕНТЫ

Для апартamentов актуален целый ряд рисков, описанных выше: обременения, долги или банкротство продавца, незаконные перепланировки, наличие других собственников и отсутствие необходимых согласий. Однако Мурат Мазуков, управляющий партнер юридического бюро «Мазуков и партнеры», приводит еще 7 нюансов, на которые стоит обратить внимание при покупке апартamentов.

1. Проверить уровень шума. Апартamentы отличаются от квартир тем, что нормы уровня шума не учитываются. Соседом может оказаться стоматологическая клиника.
2. Уточнить стоимость коммунальных услуг. Эти расходы не регулируются тарифами, предусмотренными для жилых помещений. Как правило, коммуналка стоит дороже.
3. Изучить расположение здания. Если оно находится недалеко от федеральной трассы, проверить сайт Росавтодора: не собираются ли изымать землю для государственных нужд.
4. Уточнить срок владения помещением. Если срок маленький, а собственников было много, следует насторожиться.
5. Узнать, что включено в расходы на помещение. Это может быть ресепшн и другие платные сервисы.
6. Узнать, что входит в общее имущество здания.
7. Проверить инфраструктуру и благоустройство прилегающей к зданию территории. ■

Истории из жизни

Два дня в рекламе



Сергей Тихонов,
CENTURY 21 Vesta

Санкт-Петербург. Конец месяца, пятница. В нашей компании появляется уже хорошо знакомый нам собственник помещения, которое мы арендуем под офис, и просит проконсультировать его. Проблема заключалась в том, что его однокомнатная квартира площадью 29,5 кв. м, расположенная на первом этаже в жилом комплексе бизнес-класса у метро, вблизи от центра города, совсем не держит арендаторов. Жильцы меняются так часто, что он уже устал от этого. Дочь же, для которой была куплена эта квартира, совсем не хочет в ней проживать. После детального изучения стало понятно, что квартира практически идеальна для краткосрочной, посуточной, аренды. Для длительного проживания она не удобна, отсюда и проблемы с нанимателями. Но с посуточной арендой собственник связываться не хотел.

Далее все развивалось динамично и четко. В тот же день были согласованы условия эксклюзивного сотрудничества, подписан договор и составлен план работы. За выходные были заказаны и начерчены варианты перепланировки, проведена фотосессия, размещена наружная реклама о продаже на окнах, наклеена презентация на входную дверь.

В 11:00 в понедельник квартира была на 100% в экспозиции, а на следующий день пошли звонки от потенциальных клиентов, в том числе от тех, кто увидел презентацию на входной двери. В 11:00 в среду покупатели уже вносили задаток за квартиру, а я бронировал сейфовую ячейку. Сделка была проведена в четверг. Квартиру покупатели искали как раз для сдачи в посуточную аренду. Так была продана квартира за два дня в экспозиции и семь дней с момента подписания эксклюзивного договора.

Квартира №666



Светлана Черевкова,
CENTURY 21
Столичная Недвижимость

Квартира под номером 666 досталась мне от бывшего коллеги, который почему-то никак не мог продать ее, несмотря на явный спрос, ключи на руках и хорошее расположение. Запад Москвы, интеллигентный, исторически сложившийся «костяк» дома, рядом метро, школы, детские сады — все, что нужно любому соискателю отличного места для жизни. Первый звонок. Долго состыковались с покупателем, обговорили время, и я выезжаю на показ. Внезапно покупатели переносят встречу на следующий день. Но я решила все равно поехать, чтобы посмотреть, что продаю. Приезжаю на объект, пытаюсь зайти — не получается. Оказывается, все замки работают в обратную сторону. С трудом открываю одну дверь, за ней еще одна, и за ней что-то пищит. Чувствую какой-то подвох... Сигнализация? Никто не предупреждал. На всякий случай, так и не открыв вторую дверь, закрываю назад первую, ухожу в машину позвонить собственнику насчет возможных вариантов. Дозвониться не получается — делаю вторую попытку зайти. Сигнализация молчит, ничего не пищит —

вхожу. Решаю сделать пару новых фотографий, ищу нужные ракурсы и тут... До меня доносятся голоса соседей за дверью. Звонок в дверь. Какое-то время думаю, открывать ли. Открываю. За дверью — боец охранной компании (шесть минут с момента срабатывания!) в каске и бронежилете, а из-за его спины выглядывает куча соседей.

Все эти люди пытаются выяснить, кто я. Паспорта при мне не оказалось. Я пытаюсь дозвониться до хозяина квартиры, он, как назло, не берет трубку. Звоню в наше агентство моему руководителю: «Меня в полицию забирают, сделайте что-нибудь!» Ищем собственника всем агентством где-то полчаса. Безрезультатно. У представителя охраны заканчивается терпение. Еще соседи подливают масла в огонь, говоря, что собственника давно не видели. В последний момент удалось дозвониться до хозяина квартиры и снять вызов.

После этого я могла подробно ответить на все вопросы покупателей о соседях, так как в процессе выяснения моей личности мы все познакомились. По этой квартире было еще множество приключений, но в результате мы нашли покупателей.

Как важно быть общительным



Сергей Ермаков,
CENTURY 21
Столичная Недвижимость

Одно из важных качеств риэлтора — коммуникабельность и умение поддерживать разговор с незнакомыми людьми. При этом в своей работе я часто вижу молчаливых риэлторов, которые с трудом идут на контакт, закрыты и подозрительны.

Как-то на днях договорился с покупателями о просмотре квартиры. Собственник был оповещен, и ничего не предвещало срыва просмотра. В назначенное время покупатели приехали на встречу. Я звоню собственнику и слышу: «Ой, а сколько сейчас времени? Уже 18.00?! Ждите, выезжаю. Буду через час». Я понимаю, что собственник заработался и забыл о встрече. Поворачиваюсь к покупателям и ошарашиваю их новостью о том, что квартиру можно будет посмотреть только через час. Смотреть в этом районе им больше нечего, и ожидание их совсем не радует.

Есть два варианта:

- Предоставить всем возможность заниматься своими делами и встретиться на этом же месте ровно через час. Перспектива удачного завершения сомнительна.

- Занять клиента разговором и подготовить его к просмотру.

Я выбрал второй вариант. Начинаю живо рассказывать о том, как выглядит квартира, какое расположение комнат. Затем показываю фотографии, подробно останавливаюсь на качестве ремонта, повествую в красках о том, насколько тактильно приятен линолеум в этой квартире.

Когда говорить о самой квартире было уже нечего, я решил показать покупателям обзор данного жилого комплекса и окрестностей с высоты птичьего полета. Для этого мы поднялись на 25 этаж. Выйдя на балкон лестничной клетки, мои покупатели и их риэлтор ахнули — действительно красота. Дом находится на небольшом естественном возвышении на границе с лесом. Стоя на этом балконе, я рассказал обо всех жилых комплексах, которые находились поблизости, показал буквально на пальцах транспортную схему, указал на основные объекты инфраструктуры.

Время ожидания собственника пролетело довольно быстро. Показ самой квартиры прошел отлично. В результате именно эти клиенты и купили квартиру.

Одна встреча — пять договоров



Надежда Иванова,
CENTURY 21
Capital Petersburg

На показах своих объектов по эксклюзивным договорам я всегда даю информацию покупателям о нашем агентстве и дополнительных услугах. Так, на очередном показе покупателя заинтересовала услуга юридического сопровождения сделки при покупке квартиры, и мы заключили договор.

В последующем, при подборе квартиры данному покупателю, я познакомилась с продавцами трехкомнатной квартиры. Моих покупателей эта квартира привлекла минимальной ценой, но в итоге они отказались от нее.

Выяснилось, что эта трехкомнатная квартира долевая — четыре собственника. При этом есть доля по наследству и 11 арестов от судебных приставов по суду. Собственники этой квартиры попросили помочь им продать ее. Мы заключили эксклюзивный договор на продажу, договор на подбор и договор на юридические услуги по при-

ватизации с одним из прописанных жителей. Мы сняли все аресты и подготовили квартиру к продаже. Покупатель нашелся быстро, с сертификатом и ипотекой. Сделку провели благополучно с помощью юриста. Собственники благодарны, так как квартиру продали по хорошей рыночной цене.

Новое жилье для бывших собственников «трешки» мы подобрали в Ленинградской области, а сделку провели в отделении банка в Санкт-Петербурге через службу безопасных расчетов и электронную регистрацию. Продавец квартиры в Ленинградской области была со своим агентом, но ей так понравилась наша работа, что она после заключила с нами договор на подбор квартиры в новостройке в Санкт-Петербурге для себя.

Итог: пять договоров с одной встречи, и это еще не все. Продолжение следует...

Квартира в бывшем общежитии



Валерий Заломин,
CENTURY 21
Столичная Недвижимость

В одном из престижных районов Москвы есть старые пятиэтажные общежития с блоками, состоящими из маленького коридора и выходящих из него двух комнат. Один из таких блоков появился и у меня в продаже.

Когда я пришел на осмотр данного объекта, собственник на меня смотрела с отчаянием. Надежды в ее глазах не было. С жильем уже два месяца безрезультатно работали риэлторы из других агентств.

После осмотра комнатного блока и разговора с собственником мне стало понятно, что за желаемую для него цену объект не продать. Цена была выше рынка примерно на 1 млн рублей, плюс продавали объект как комнаты.

Во время общения с собственником я узнал, что на одном из этажей кто-то переоборудовал свой комнатный блок в полноценную квартиру. Я сразу понял, что это уже совсем другой объект и цена на него точно выше. Для продажи комнат по желаемой для продавца цене нужно предложить готовое решение для покупателей: как переобору-

довать комнатный блок в квартиру, сделав в нем и кухню, и санузел.

Дальше — дело техники. Я прошелся по дому, нашел переделанный в квартиру комнатный блок на другом этаже, побеседовал с собственником и узнал все детали переоборудования, а также контакты человека, который сделал для него кухню и санузел.

Я подготовил объявление на продажу комнатного блока с акцентом на новую планировку, которую создал в одной из онлайн-программ, и стал позиционировать объект как возможность получить по низкой цене будущую полноценную квартиру в престижном районе. Та цена, которую запрашивал мой клиент, была уже весьма привлекательной для однокомнатной квартиры.

Такой подход сразу сработал. Я получил эксклюзив на продажу объекта, звонков было очень много. На покупателя мы вышли уже через месяц. Он нашел для себя множество плюсов в нашем комнатном блоке. Я же приобрел дополнительный опыт: в каждом объекте недвижимости есть свои преимущества, надо просто уметь их находить.

С парадного входа



Ольга Шишханова и
Вячеслав Попов,
CENTURY 21 Vesta

Продажа старого фонда в Санкт-Петербурге не редкость. Вот и в нашем агентстве появился такой объект. Трехкомнатная квартира площадью 111 кв. м, расположенная в доме-памятнике 1917 года постройки. У квартиры два входа. Черный вход — красивый, с мраморными стенами и светом по датчикам движения — имел неприятный запах старости. Парадный вход был обычный — с зелеными крашеными стенами. Сначала мы начинали показ всегда с красивого черного входа, и это оставляло неприятный осадок у посетителей как раз из-за запаха. Было много потенциальных покупателей, но решение о сделке так никто и не принимал. Тогда мы решили начинать показ с парадного входа.

Собственник этой замечательной квартиры видел наши старания и экспертный подход к делу. Он не только не отказался от наших услуг, но и предложил нам продать еще две квартиры его мамы, с чем мы справились всего за месяц.

И тут случилось чудо! Наша новая стратегия показа квартиры с парадного входа привела к успеху. Одна семья с детьми пришла на просмотр и сразу влюбилась в нашу квартиру. Они были готовы сразу внести задаток, но когда мы начали выяснять дату выхода на сделку, оказалось, что у

семьи была только часть денег, а остальную сумму планировалось взять с продажи двух однокомнатных квартир. Конечно же мы предложили свою помощь.

Эти две «однушки» тоже оказались интересными: они располагались на одном этаже, в одном «кармане» и были отгорожены дверью. К их продаже был подключен еще один агент, который блестяще справился с поставленной задачей. Правильная цена, великолепная экспозиция, мощный маркетинг привели на эти объекты в назначенный вечер шесть потенциальных покупателей. Показы прошли на высоком уровне: покупатели встречали друг друга и понимали, что они не одни. В этот вечер мы получили шесть предложений о покупке, и через неделю, выбрав самых мотивированных покупателей, мы провели сделку. Продажа двух однокомнатных и покупка трехкомнатной квартиры — наши клиенты счастливы.

Мы же по итогу совершили сразу пять сделок: продали и трехкомнатную квартиру в старом доме, и две квартиры мамы собственника, и две квартиры покупателей «трешки». Будьте честными и открытыми, стремитесь выполнять свою работу добросовестно и применять принцип ДБЧО — делай больше, чем ожидают. И тогда будет всем счастье.

Тройной удар



Мадина Джабаева,
CENTURY 21
Вся Недвижимость

У меня был клиент, желающий купить «вторичку» для получения пассивного дохода. Он четко озвучил параметры запроса и обозначил желаемую локацию квартиры. Мы заключили договор и начали работу. Я подобрала варианты и организовала три показа на желаемой территории. Клиента они не устроили, так как стоимость жилья в выбранной локации не укладывалась в бюджет.

Зато подходящий объект нашелся в продаже у моего коллеги, правда не в заданной моим клиентом локации. Но на то и существует риэлтор, чтобы

выявить истинную цель клиента и помочь ему найти квартиру, удовлетворяющую этой цели.

Понимая, что мой клиент ищет квартиру для последующей сдачи в аренду, я начала продавать не объект, а выгоду от него: квартира идеально подходит для долговременной аренды и стоимость соответствует заявленному бюджету. В результате нам удалось поймать сразу трех зайцев: мой коллега продал свой объект, я нашла подходящую квартиру для своего клиента, а заодно и арендатора для него. В дополнение к этому в моей копилке появился еще один кейс, на примере которого можно учить стажеров.

Три пишем — два в уме



Ирина Лабашова,
CENTURY 21 Манго

В феврале 2019 года я познакомилась с очень милой девушкой, которой досталась в наследство доля в трехкомнатной квартире. Она хотела продать эту долю и купить квартиру

в другом районе, но потом решила выкупить остальные доли у родственников и сделать ремонт. Дом старый, в квартире разруха: ремонт не делали 30 лет и три года. Я предложила ей новостройку, описала все преимущества. Она взяла время подумать. Через пару недель решение было принято, и мы начали работать.

Одна собственница трехкомнатной квартиры живет в Казани, вторая в Москве, третья тоже живет в Москве, к тому же находится под опекой у второй. Мне нужно было найти покупателя, который согласится ждать согласия опеки.

Как я отметила выше, квартира была очень «уставшая». Стоило большого труда привести ее в пригодный к показам вид и сделать хорошие фотографии. В интересах клиента я была намерена продать эту квартиру по максимально выгодной цене.

И вот на второй день после того, как мы вывесили баннер, позвонила семья, живущая в соседнем дворе и мечтающая переехать из своей «двушки» в трехкомнатную квартиру. Придя к ним, я была, мягко говоря, ошарашена. В двухкомнатной квартире панельного дома живет большая дружная семья, состоящая из дедушки, бабушки, их дочери с мужем и двумя детьми. Да еще и большая немецкая овчарка. Конечно, им тесно, но разъезжаться они не хотят.

Дочка рассказала, что они уже три года пытаются переехать, но у них никак не получается: то своя квартира не продается, то новая квартира уходит

буквально из-под носа. Сразу предложили задаток по выставленной цене (Раз!), согласились ждать, пока оформят документы в опеке (Два!) и продается их квартира (Бинго!). Заключили договор на продажу, передали задаток.

Кстати, на показе покупатели поделились, что смотрели много квартир, но эта «трешка» понравилась им больше всех и показалась светлой и просторной. Хвала предпродажной подготовке. Итак, мне нужно продать одну трехкомнатную и одну двухкомнатную квартиру.

При продаже «двушки» у меня опять была цель продать подороже, и также был запас по времени. Мы держали цену и не соглашались на большой торг. Покупателей по предложенной цене не было.

Я не просто так обожаю баннеры, они-то нас и выручили. Позвонила девушка, которая каждый день ходит на работу мимо этого дома. Цена для нее тоже была высока, но я убедил ее прийти на просмотр.

По условному сигналу глава семьи вместе с собакой выбежал в подъезд на три этажа выше, дочка с детьми поднялась на два этажа выше, зять вышел на улицу курить, бабушка открыла нам дверь и вышла в подъезд. Квартира была готова к встрече новых хозяев.

Девушка-покупатель пришла на просмотр с мамой. Мама села на стул на кухне и сказала, что здесь прекрасная аура, что ей очень нравится эта квартира и что они готовы дать задаток. Уже одобрена ипотека, на нашу цену покупатели согласны, и они очень понравились моим клиентам.

Финал истории понятен: у десяти человек и одной большой немецкой овчарки началась новая жизнь.

Мой первый договор



Валерия Мирская,
CENTURY 21
Capital Petersburg

Мой первый эксклюзивный договор я оформила, можно сказать, по телефону. Валентина Леонидовна, которую я про себя ласково называла «моя бабуля», проживая в Твери, разместила объявление в Интернете о продаже квартиры в Санкт-Петербурге под кодовым именем «Дмитрий». Объявление было без фотографий. В ходе телефонных переговоров выяснилось огромное количество интересных подробностей предстоящей сделки: квартира продается неделю, она досталась по наследству, и это наследство настолько свежее, что нотариальное свидетельство о праве на наследство еще не получено. Более того, сама бабуля действует по доверенности от мужа, и есть еще три таких же наследницы, и каждая в праве на 1/4 квартиры. Все наследники из-за этой квартиры перессорились и не разговаривают больше друг с другом. Им очень бы не хотелось платить налог с продажи, да и вообще ехать лишний раз в такую даль.

По телефону я консультировала клиентку по налогам, юридическому оформлению, о подробностях сотрудничества с агентствами недвижимости, о рисках, да и просто оказывала моральную поддержку человеку, который никогда ничего дороже утюга не продавал.

Мы договорились встретиться в ближайший возможный день в Санкт-Петербурге: познакомиться со всеми участницами сделки, обсудить и подписать эксклюзивный договор как неотъемлемое условие сотрудничества с CENTURY 21 Capital Petersburg.

В условленный день наследницы собрались вместе и стали выступать единым фронтом с твердым заявлением: «Мы ничего подписывать

не будем». Пришлось отработать все возможные возражения четырех наследниц и подписать четыре эксклюзивных договора по одному объекту недвижимости. После этого мои дамы удалились по местам прописки, оставив мне ключи от квартиры, где годами хранились тонны накопленных ненужных вещей.

Утвердив с руководителем план маркетинговых действий, мы начали работу. Предпродажная подготовка: разбор и вынос лишней мебели, сдача личных вещей на благотворительность, проветривание и наведение чистоты, создание пространства и уюта. Далее — профессиональная фотосъемка, крепление баннера на балконе, реклама на всевозможных электронных ресурсах, распространение рекламных буклетов в микрорайоне и, конечно же, проведение показов.

Через полтора месяца мы приняли аванс и стали готовить документы к сделке. Сделка прошла легко и спокойно, за три часа мы успели оформить документы в банке и у нотариуса. Оформление сделки у нотариуса четырьмя разными договорами позволило наследницам минимизировать расходы на налоги на 110 тысяч рублей каждому. Клиенты от души благодарили меня за работу, терпение, поддержку в режиме 24/7, понимание их ситуации и персональный подход к каждой из них.

В тот день я еще раз вспомнила наше первое знакомство с клиентами, сколько работы было сделано мной и всей нашей командой, сколько было пережито сложных моментов. Насколько это важно — уметь слушать и слышать людей, искренне проникаться их проблемами. И тогда я поняла, что это именно то дело, которым я хочу заниматься, дело, которое мне приносит удовлетворение и радость, дает мне силы и драйв.

Как продать «залежавшуюся» квартиру



Максим Бровченко,
CENTURY 21
Вся Недвижимость

У меня был клиент, который больше года не мог продать квартиру самостоятельно. Потенциальные покупатели приходили, смотрели объект и уходили, не объясняя причин отказа. В наше агентство собственник квартиры обратился, будучи практически в отчаянии.

Продать «залежавшуюся» на рынке квартиру — это вызов для риэлтора. Я начал этот проект с выяснения причин, почему никто не хочет объект покупать. Приехав на место, я обнаружил на кухне огромное пятно плесени — следствие залива квартиры. Решение очевидно — снять

квартиру с продажи, сделать ремонт и только потом приглашать потенциальных покупателей на просмотры.

Новые владельцы у квартиры нашлись всего за месяц. Это была молодая семейная пара. Им очень понравилось, что участие в сделке принимал наш юрист. Это вызывало доверие к нам как к профессионалам.

В результате мы осчастливили и собственника залежавшейся квартиры, и покупателей. Что может быть более приятным для риэлтора? Каждая удачная сделка вдохновляет меня на еще более внимательную работу с новыми клиентами.

Доверяй, но проверяй



Роман Мынзэару,
CENTURY 21 Milestone

У меня была клиентка, которая купала квартиру в строящемся доме по договору переуступки прав. Она оформила ипотеку в банке, я помог ей оформить договор, и мы отправили документы на регистрацию в Росреестр. И тут мы получаем отказ в регистрации.

Начинаем выяснять причины отказа. Оказалось, что сотрудник МФЦ, через который мы подавали документы на регистрацию, с умным видом и словами «это вам не потребуется» вернул моей клиентке квитанцию об оплате ДДУ. Отсутствие

этой квитанции в пакете документов и послужило причиной отказа. В результате этой оплошности покупка квартиры затянулась на три месяца. Чтобы решить проблему, мы принесли недостающий документ, заново написали заявление, подождали еще 30 рабочих дней и, наконец, закрыли сделку.

Мораль — лучше самостоятельно заранее изучить, какие документы требуются для совершения той или иной операции в государственных службах. Отсутствие какой-либо «бумажки» может сильно затянуть процесс.

«Холодный» звонок — «теплый» клиент



Юлия Куряева,
CENTURY 21 Victory

Все началось с «холодного» звонка. Ответила приятная женщина. Мы проговорили минут сорок, и после я услышала такую фразу: «Вы первый риэлтор, который умеет слушать и понял, о какой квартире я мечтаю. Я живу в другом городе и приеду ровно через две недели, если вы подготовите мне около десяти вариантов квартир, строго по моим параметрам, о которых я вам сейчас рассказала. Бюджет — 30 млн рублей. Я буду работать только с вами!» Женщина, надо сказать, уже третий год пыталась купить квартиру в Москве, но ее опыт сотрудничества с другими агентствами оказался неудачным. «Они все время старались продать мне не то, что я просила, а то, что им нужно было пропихнуть», — пожаловалась она.

Задача была не из легких. Нужно было найти трехкомнатную квартиру площадью не менее 110 кв. м с минимумом бесполезного пространства. Дом должен был быть новый (но сданный), монолитно-кирпичный, недалеко от центра, метро и парковой зоны. Вторичное жилье рассматривалось только как запасной вариант. При всем этом важно было уложиться в 30 млн рублей.

Мне так понравилась эта женщина, что я поставила себе цель во что бы то ни стало найти ей подходящую квартиру. Поиски были масштабные. Я отсмотрела все новые сданные дома в Москве и отсеяла те, которые не подходили по параметрам. Осталось всего четыре подходящих жилых комплекса. Когда моя клиентка и ее супруг приехали в Москву, мы посмотрели только два наиболее подходящих варианта. Оба ЖК им понравились. Нужно было выбирать. Я посоветовала тот комплекс, в котором сама бы купила квартиру. Благодаря преференции нашего агентства, удалось получить отличную скидку в 3%.

Счастью моих клиентов не было предела. Нам удалось подобрать квартиру, о которой они мечтали: экологически чистый район с потрясающим парком, престижная локация, монолит-кирпич, сданный дом бизнес-класса, парковочное место и огороженная территория. Площадь квартиры — 140 кв. м. А в дополнение ко всем этим плюсам — сэкономленные 4 млн рублей: стоимость квартиры составила 26 млн. Клиенты, которые не сильно верили в то, что я смогу найти подходящую квартиру, тепло благодарили меня.

Объять необъятное



Екатерина Анисимова,
CENTURY 21
Столичная Недвижимость

Великолепная трехкомнатная квартира: свежий ремонт, никто не жил, один собственник, нет прописанных жильцов и обременений, адекватная цена.

Все сулило быстрый выход на сделку. Три показа в один день, и каждый готов купить. Остановились на семейной паре с наличными деньгами, которая была готова выйти на сделку здесь и сейчас. Они-то и есть герои моей истории.

Мы позвонили собственнице квартиры и начали готовить пакет документов. В связи с тем, что покупатели через три недели собирались улетать на год в далекую теплую страну, сделку нужно было оформлять немедленно. Но буквально через сутки звонит собственница и отказывается продавать объект. Шок у всех! Покупателям наспех предлагаются другие варианты, другие районы, другие ЖК, но они находят квартиру у другого риэлтора.

Не прошло и полдня, звонят мои покупатели и, смеясь в трубку, объявляют, что и там отказались продавать. Опять подбор, предложение альтернативных вариантов. Да, они все уступали тому первому: в квартирах уже жили, ремонт не первой свежести, а где-то и обременения.

Неоднократно предлагала этой паре посмотреть квартиры в «бетоне». Отказываются напрочь. Тогда было решено сделать ход конем: устраиваю показ вслепую — прошу довериться. Новый дом, только начинают выдавать ключи. С порога веет свежестью и новизной. Все красиво. Застройщик очень лоялен к собственникам.

Да, это бетон: нет даже внутренних стен в квартирах. Но я на каждом шагу проговариваю преимущества варианта: как здорово для молодой пары начать семейную жизнь в новой квартире, где можно все сделать так, как хочется. Тем более у них есть целый год, чтобы поработать с дизайнером и сделать качественный ремонт.

Завожу молодых в квартиру и слежу за реакцией. Недоумение? Непонимание? Ничего этого уже не было — все возражения успела снять, пока шли. Квартира нравится. Вид из окон шикарный. Да и цена на два миллиона дешевле — как раз на ремонт. Слышу: «Берем!» Но этой паре не суждено было так просто купить свою первую квартиру...

Радостная звоню продавцу и вызываю его на сделку в офис. Но он готов продавать объ-

ект только по переуступке и категорически не хочет оформлять собственность. Квартира еще и в залоге у банка — ипотека не погашена. Продавец уже потирает руки, что покупатель ему сейчас даст деньги и он закроет свою ипотеку, а потом будем оформлять продажу. Однако мы читаем договор ДДУ, где видим, что на сделку по переуступке требуется согласие банка и застройщика. Немедленные звонки обеим сторонам приводят в уныние. Банк не дает согласие, пока не получит добро от застройщика. Застройщик не соглашается на переуступку, так как дом уже введен в эксплуатацию: будьте добры получить ключи.

Ситуация кричала, что сделка просто невозможна. Но в агентстве нас учат не сдаваться. Решила не ограничиваться звонками, а наведаться в банк и к застройщику. И вот уже понятны конкретные персоны, в чьих руках развитие нашей сделки. Но есть еще одна проблема — все согласия готовятся один месяц, а у нас осталось две недели и четыре дня. Спортивный интерес еще подогревают слова клиентов, которые уже собираются жить в съемном жилье до конца жизни.

Выхожу в банке и у застройщика на нужных людей, которые могут поспособствовать нашей сделке. Уговоры и отработка всевозможных возражений юристов привели к тому, что банк подготовил согласие на сделку и отправил его застройщику. Радостная бегу к ипотечному менеджеру застройщика. Она снова, будто и не было разговоров, предупреждает, что согласие они будут делать месяц. Заново объясняю ситуацию и привожу аргументы в пользу этой сделки. Удалось уговорить. Три дня по телефону был постоянный контроль застройщика: подготовили ли согласие, подписали ли. Получаем документ за семь дней до отъезда покупателей в другую страну.

Ситуация такова: даже если мы все документы сдадим на регистрацию в Росреестре вовремя, то получить их покупатель уже вряд ли сможет сам. Страхуемся доверенностью на ближайшего родственника. Начинаю ежедневно контролировать статус регистрации документов в Росреестре. Надо не забыть, что это еще не окончание сделки. После придется снимать обременение с этой квартиры.

Документы прошли регистрацию всего за пять дней — хоть в чем-то моим покупате-

лям повезло. Звоню им и предлагаю бежать забирать договор из МФЦ. Ровно сутки до отлета. Понимаю, что лучше сразу закрыть все вопросы с застройщиком. Прошу застройщика в очередной раз пойти навстречу. И вот, акт приема-передачи с новым собственником подписан, ключи выданы, все доплаты сделаны.

Осталась малость — снять обременение и завершить расчеты с продавцом. Часть денег лежит в ячейке. Получаем справку от банка о гашении ипотечного кредита, и снова все стороны встречаются в МФЦ с представителем банка для подачи заяв-

ления на снятие обременения. Покупатель уже в отъезде, в МФЦ приехала по доверенности его мама, которая должна передать продавцу ключ от ячейки и получить расписку о получении денег. Но тут мы получаем массу возражений от мамы: она не дает ключ, потому что не знает, будет ли снято обременение. Все консультанты МФЦ объясняют, что такое может произойти только при технической ошибке, которую можно будет исправить по очередному заявлению. После часа уговоров мамы мы все же едем в банк, чтобы завершить эту долгую, но в тоже время действительно быструю сделку.

Опека, ипотека, аресты и отцовство



Иван Филанович,
CENTURY 21
Capital Petersburg

Летом 2018 года меня порекомендовали новому клиенту как высококвалифицированного риэлтора. После переговоров выяснилось, что клиент — бизнесмен, арестов по бизнесу у него на 15 миллионов рублей, поэтому и квартира оформлена на гражданскую супругу. В счастливой семье трое детей-погодков, уже использован материнский капитал, отцовство не признано по каким-то бизнес-соображениям. Обременение по квартире — ипотека, где остаток по кредиту на сумму 1,7 миллиона рублей в коммерческом банке. При этом банк ипотеку уже не выдает, из чего выходит, что гасить надо наличными. В самой квартире объединены лоджия и кухня, установлено самовольное водяное отопление полов, и все это на пятнадцатом этаже.

У клиента есть еще несколько квартир, по которым наложен арест на продажу, и доля в квартире родителей. По каким причинам приставы не наложили арест и на эту долю — непонятно. Тем не менее, отказываться от такого клиента нельзя, так как я очень ценю рекомендации. Принято решение продавать.

Все как положено — по высоким стандартам: хум-стейджинг, профессиональная фотосъемка. С задачей №1 — выделить квартиру среди аналогичных — справились. Потенциальные покупатели приходили толпой, нужно было объяснять все нюансы квартиры каждому. По итогу спустя три месяца мы нашли отчаянного покупателя, который внес задаток в размере 200 тысяч рублей. Срок выхода на сделку установили 60 дней, привлекли из бизнеса деньги и погасили ипотеку. Затем выделили доли детям, собрали документы для органов опеки и попечительства, и взамен отчуждаемых долей детям запланировали отдать долю отца в квартире его родителей.

Когда пришли в органы опеки, я взял на себя обязанности по переговорам. Но встретили меня очень грубо и дали отказ в ту же минуту — на этапе предоставления пакета документов. Придирались ко всему. Как выяснилось позже, некий риэлтор подал жалобу на муниципалов в прокуратуру, из-за чего сотрудникам опеки пришлось несладко, и из-за обиды на всех представителей нашей профессии пострадали мои клиенты. Основным аргументом опеки было то, что из квартиры делают коммуналку: детям выделяют доли в квартире, где юридически они будут проживать с чужими людьми. Объяснения, что это не чужие люди, а бабушка и дедушка, не привели ни к чему.

Ситуация патовая, так как остальная недвижимость клиента находилась под арестом. Выход видели один — признавать отцовство. Это было крайне нежелательно для моего клиента по ряду причин, но делать нечего, так как с другой стороны была огромная ответственность перед покупателем, которому дали обещание. На следующий день клиент признал отцовство, и спустя 15 дней мы получили заветное постановление от органов опеки.

В результате всех этих перипетий, мы выходили на сделку позже оговоренного срока. Чтобы не потерять контрагента, на следующий день после окончания предварительного договора мы подписали договор безвозмездного найма и вселили его в квартиру. В процессе сделки клиент очень нервничал и неоднократно срывался на меня. Но спустя месяц я получил от него рекомендации. Через некоторое время он снял аресты, и теперь я вновь продаю его квартиру, ту самую, в которой мы выделяли доли его детям. С его гражданской супругой мы порой шутим, что первый шаг сделан — признано отцовство. При продаже второй квартиры цель — их свадьба.

Коммунальная квартира



Наталья Андреева,
CENTURY 21 Victory

В июне 2019 года мне необходимо было продать две комнаты в четырехкомнатной коммунальной квартире вблизи станции метро «Бауманская» в Москве. Владельцы комнат — Анна и Василий, молодая семейная пара. Их соседи — супруги Раиса и Равиль с двумя детьми, жившие в этой коммуналке с 90-х годов прошлого века. Мои клиенты описали их как закрытых и осторожных людей.

Я решаю после работы посетить объект, который продаю, и заодно познакомиться с соседями. Семья, с которой делили квартиру мои клиенты, действительно весьма настороженно относится к агентам и с неохотой идет на контакт. Однако после недолгого разговора я узнаю, что они тоже давно мечтают продать свои две комнаты. Оставшуюся часть вечера я провела, курсируя между комнатами в качестве парламентария и старалась договориться со всеми собственниками об условиях продажи всей четырехкомнатной квартиры. С большим трудом мы пришли к соглашению по стоимости, и я начала работу. Мне так хотелось помочь моим клиентам с продажей, что я не могла ждать до понедельника и подготовила рекламу квартиры на выходных. В понедельник утром моя коммунальная квартира уже всюду рекламировалась в Интернете, а мой телефон разрывался от звонков потенциальных покупателей. Оценку я подготовила со 100% точностью. Цена за объект была отличная.

Первой мне позвонила девушка по имени Мария. Она сказала, что встает рано, и первое, что она увидела утром, — это оповещение в телефоне с рекламой нашей четырехкомнатной квартиры. Мария оперативно нашла в Интернете планировку объекта, и тут же поняла, что мечтала купить именно эту квартиру.

Просмотр был назначен на вечер того же понедельника. Сначала Мария с супругом, а за ними — еще пять соискателей. Пока я показывала квартиру всем желающим, Мария терпеливо ждала на улице, боясь, что кто-то может объект перехватить. Уже во вторник мы заключили с ней авансовое соглашение. Для завершения сделки мне предстояло подобрать новое жилье для большой и дружной семьи из коммуналки, причем за один месяц.

В поисках квартиры для моих закрытых и осторожных клиентов мы «перекопали» весь Восточ-

ный административный округ. Они хотели новое жилье на Соколиной горе, в Басманном районе или в Лефортово. Квартира должна быть в жилом фонде под программу реновации и обязательно с изолированными комнатами. Ситуацию усугубляло тотальное недоверие моих клиентов людям. Чтобы завоевать их лояльность к агентству, я организовала их встречу с нашим руководителем отдела продаж, провела экскурсию по офису, каждый вечер общалась с ними лично или по телефону.

Прошел месяц — квартира не нашлась. Я убедил покупателя коммуналки в необходимости подождать еще пару недель. В результате долгого позднего консилиума с руководством по спасению проекта, на следующее утро было решено поискать квартиру на новых площадках в Интернете. И это еще раз подтвердило старую поговорку «утро вечера мудренее». Во-первых, мы тут же нашли квартиру на 14 кв. м больше, чем смотрели до этого, и по отличной цене. Во-вторых, именно эта квартира была их мечтой. В-третьих, свободная продажа — не нужно ничего ждать.

Та самая закрытая от агентов и осторожная моя клиентка Раиса, с улыбкой, дрожью в голосе и одновременно поблескивающими слезами радости в глазах, искренне благодарила меня за проделанную работу. Анна и Василий были очень рады решению их квартирного вопроса. От них я получила письменную благодарность и рекомендации. Успешное завершение этой сложной сделки вдохновило меня на еще более вовлеченную работу.

**ВАМ ЕСТЬ ЧТО РАССКАЗАТЬ ОБ
ОПЫТЕ СДЕЛОК
С НЕДВИЖИМОСТЬЮ?**

**ПРИСЫЛАЙТЕ
СВОИ ИСТОРИИ НА
MAGAZINE@HQ.CENTURY21.RU**

Инновация CENTURY 21 Россия

ОНЛАЙН-ДИЗАЙНЕР 24/7

Уникальный Конструктор макетов самых востребованных промоматериалов для ведения и продвижения бизнеса агентства недвижимости

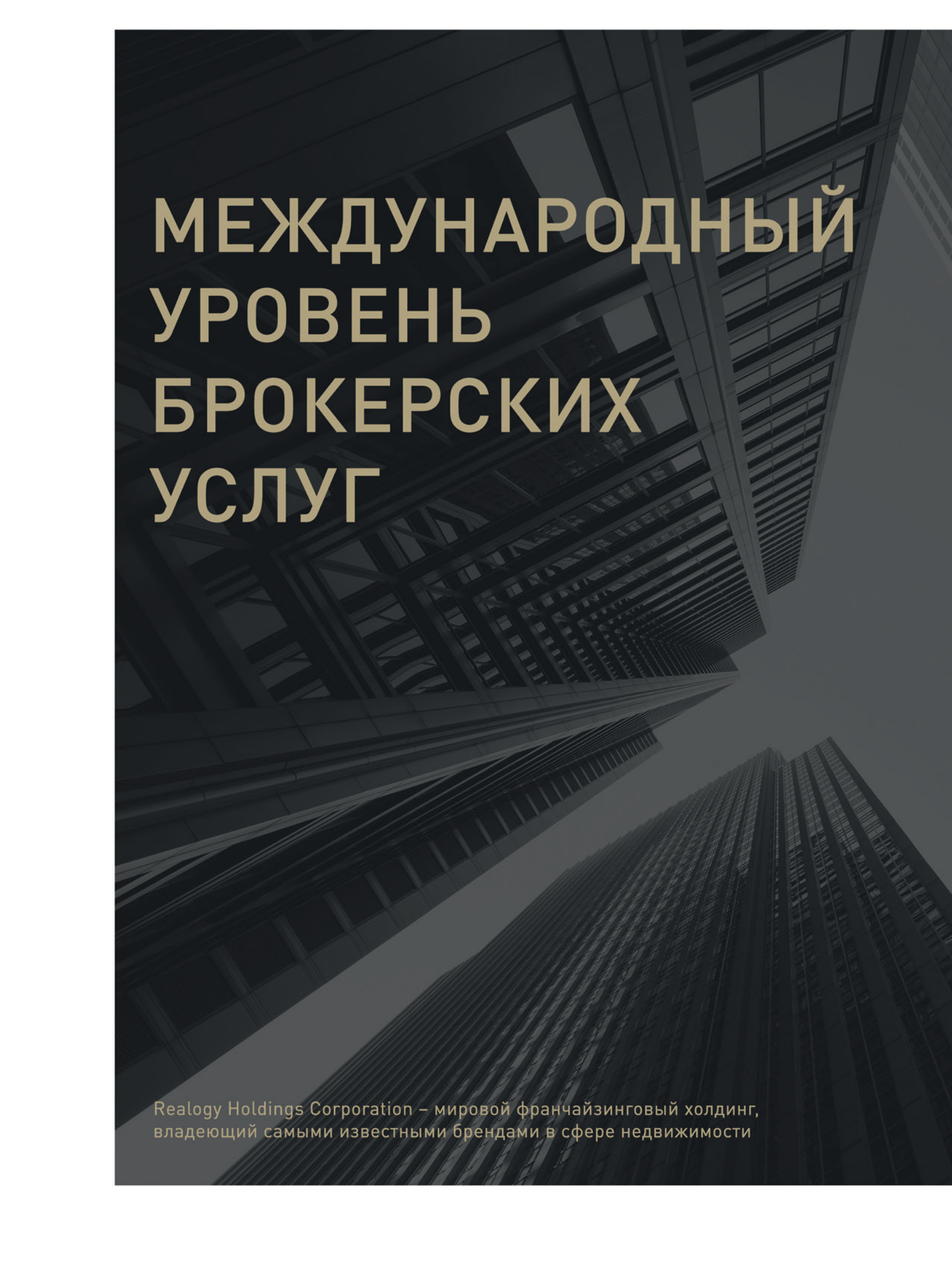
ВИЗИТКИ • БЕЙДЖИ • ЛИСТОВКИ • РОЛЛ-АПЫ • БАННЕРЫ
ВЫВЕСКИ • ОТКРЫТКИ • ПАКЕТЫ • ПАПКИ • ПРИГЛАШЕНИЯ
КОНВЕРТЫ • БУКЛЕТЫ И ДР.

ВСЕГО БОЛЕЕ 60 МАКЕТОВ

ВАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

Справится любой сотрудник
Из Конструктора – сразу в типографию
Выбор вариантов
Постоянное пополнение

CENTURY 21.
Россия

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades, creating a sense of height and architectural scale. The buildings are dark and monochromatic, with the sky visible in the background.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ БРОКЕРСКИХ УСЛУГ

Realty Holdings Corporation – мировой франчайзинговый холдинг,
владеющий самыми известными брендами в сфере недвижимости



REALOGY

**Better
Homes**
and Gardens.
REAL ESTATE



CLIMB
REAL ESTATE

CENTURY 21[®]



Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

corcoran
corcoran group real estate

CENTURY 21®

Москва

CENTURY 21 Diamond

ул. Льва Толстого, д. 5, стр. 2
+7 (968) 400-82-00

CENTURY 21 Milestone

5-й Донской пр., д. 21Б/10, оф. 759
+7 (495) 136-99-61

CENTURY 21 Panorama Realty

ул. Ленинская Слобода, д. 19
+7 (495) 780-99-49

CENTURY 21 Street Realty

ул. Крылатская, д. 33, к. 2
+7 (495) 258-52-23

CENTURY 21 Victory

ул. Бауманская, д. 32, стр. 2
+7 (495) 790-37-21

CENTURY 21 Welcome

Пресненская наб., д. 12 (Москва-Сити)
+7 (925) 838-10-75

CENTURY 21 Римарком

г. Троицк, Парковый пер., д. 4
+7 (495) 840-56-00

г. Троицк, ул. Центральная, д. 28

+7 (903) 721-73-60

CENTURY 21 Серебряный Век

3-й Самотечный пер., д. 11
+7 (495) 961-21-00

CENTURY 21 Столичная Недвижимость

Варшавское ш., д. 1, стр. 1-2, эт. 4, оф. В-409
8 (800) 444-41-21

CENTURY 21 Харламов

1-й Тверской-Ямской пер., д. 18
+7 (495) 980-21-08

CENTURY 21 Юго-Запад

ул. Профсоюзная, д. 56, эт. 15, оф. 18
+7 (495) 259-25-41

Московская область

CENTURY 21 Перспектива

г. Люберцы, Октябрьский пр-т, д. 18, к. 1, оф. 21-9
+7 (495) 740-56-06

CENTURY 21 Римарком

г. Чехов, Симферопольское ш., д. 6, эт. 3, оф. 12
+7 (496) 722-13-47

Санкт-Петербург

CENTURY 21 Capital Petersburg

Университетская наб., д. 25
+7 (812) 940-21-00

CENTURY 21 Vesta

ул. Ташкентская, д. 1, эт. 6
+7 (812) 330-01-30

CENTURY 21 Linder & Partners

ул. Льва Толстого, 1-3, лит. А
+7 (812) 900-45-00

Анапа

CENTURY 21 Архитекторы Мечты

ул. Астраханская, д. 79, оф. 10
+7 (988) 339-89-09

Барнаул

CENTURY 21 Красиво Жить

Социалистический пр-т, д. 109, эт. 2, оф. 223
+7 (929) 397-25-57

Благовещенск

CENTURY 21 Legion

ул. Ленина, д. 171
+7 (4162) 46-86-46

Владивосток

CENTURY 21 New Home

ул. Светланская, д. 145
+7 (423) 272-47-24

Горячий Ключ

CENTURY 21 Мой Дом

ул. Ленина, д. 193, к. Д, лит. «Б»
+7 (861) 594-21-65

Екатеринбург

CENTURY 21 Eva Home

ул. 8 Марта, д. 167
ул. 8 Марта, д. 97
ул. Кузнецова, д. 2Б
+7 (343) 243-53-21

Иркутск

CENTURY 21 Недвижимость Мира

ул. Чкалова, д. 15, 6 эт.
ул. Горького, д. 27
ул. Розы Люксембург, д. 176в/3
+7 (3952) 43-03-64

Казань

CENTURY 21 Магно

ул. Сибирский тракт, д. 13, 3 эт., оф. 1
+7 (987) 225-57-00

CENTURY 21 Stone City

ул. Декабристов, д. 85, пом. 1049
+7 (843) 260-31-31

Калининград

CENTURY 21 Идеальный Дом

Московский пр-т, д. 14Б
+7 (921) 610-21-21

CENTURY 21 Эксперт

Советский пр-т, д. 81, к. 4, пом. 4
+7 (906) 234-51-77

Калуга

CENTURY 21 Бенефит

ул. Кирова, д. 21а
+7 (930) 758-48-48

Краснодар

CENTURY 21 In Krasnodar

ул. Северная, д. 327, оф. 3
+7 (8612) 41-40-21

CENTURY 21 InKrasnodar Vip

ул. Дальняя, д. 39/2, оф. 51
+7 (967) 930-00-21

Махачкала

CENTURY 21 Вся Недвижимость

ул. Азиза Алиева, д. 3
+7 (928) 802-11-99

Нижний Новгород

CENTURY 21 Comfort

ул. Максима Горького, д. 260, оф. 30
+7 (831) 283-11-88

Новороссийск

CENTURY 21 Золотая Миля

ул. Школьная, д. 1А, оф. 5
+7 (988) 342-02-34

Новосибирск

CENTURY 21 Grand

Красный пр-т, д. 77/1
+7 (913) 915-46-93

CENTURY 21 Алгоритм

Красный пр-т, д. 220, к. 10
+7 (3832) 63-70-80

Пермь

CENTURY 21 City

ул. Аркадия Гайдара, д. 16А
+7 (342) 287-21-21

CENTURY 21 Home Real Estate

Комсомольский пр-т, д. 38, оф. 506
+7 (342) 204-43-53

CENTURY 21 PermGrad

ул. Стахановская, д. 45, оф. 236
+7 (342) 293-02-36

CENTURY 21 Terra Недвижимость

ул. Петропавловская, д. 53, эт. 2, оф. 206
+7 (342) 204-17-44

Петрозаводск

CENTURY 21 Альфа

ул. Андропова, д. 1А
+7 (8142) 67-11-21

Саранск

CENTURY 21 Pro Estate

ул. Есенина, д. 80/1
+7 (952) 126-88-86

Саратов

CENTURY 21 FreeDom

ул. Чернышевского, д. 60/62
+7 (927) 115-33-57

Сочи

CENTURY 21 InSochi

ул. Горького, д. 87, оф. 13
+7 (862) 291-77-21

Тамбов

CENTURY 21 Адрес

ул. Советская, д. 103
+7 (4752) 77-00-77

Тверь

Новый офис

Скоро открыт!

Улан-Удэ

CENTURY 21 Евразия Недвижимость

ул. Ленина, д. 49А
+7 (30125) 151-78

Ульяновск

CENTURY 21 Союз

пр-т Нариманова, д. 38
пр-т Ленинского Комсомола, д. 38
+7 (8422) 71-76-76

Уфа

CENTURY 21 Недвижимость и Право

ул. Рихарда Зорге, д. 35
+7 (917) 785-46-03

Хабаровск

CENTURY 21 New Town

ул. Калинина, д. 81
+7 (4212) 77-00-81

CENTURY 21 Legion

ул. Льва Толстого, д. 12
+7 (4212) 77-96-00

Чита

CENTURY 21 Восток

Скоро открыт!

Южно-Сахалинск

CENTURY 21 Легенда

ул. Им. Космонавта Поповича, дом 65Б, эт. 3



www.century21.ru

Каждый офис находится в независимом владении и управлении