

# ДОМ зарубежная недвижимость

## Горнолыжный разворот



Проживание на болгарских горнолыжных курортах дешевле, чем в Сочи



В Италии можно арендовать апартаменты менее чем за €1000 в неделю

— курорты —

### Самые экономные

На горнолыжных курортах Италии можно взять в аренду как апартаменты в небольших комплексах, так и отдельно стоящие шале. К примеру, долина Валь-ди-Фасса объединяет более десятка горнолыжных курортов. Эксперты выделяют в регионе три основные зоны катания. Первая охватывает область над курортами Кампителло, Канацей, Альба и Пення. Вторая часть предлагает катание в области Тре-Вали, объединяющей районы катания Альпа-ди-Лузиа, Пассо-Сан-Пеллегринно и Фалькаде, а также курортные городки Моэна и Пассо-Сан-Пеллегринно. Третья включает курортные городки Поцца-ди-Фасса, Виго-ди-Фасса и Пера-ди-Фасса). Несмотря на то что трассы и подъемники разбросаны по склонам долины протяженностью 20 км, они объединены в общую систему, доступную для использования благодаря системе единых пропусков Dolomiti Superski pass. При этом здесь за €1650 в неделю можно арендовать пятикомнатные апартаменты в 300 м от центра Поцца-ди-Фассы, а апартаменты недалеко от Канацей обойдутся в €863 за неделю.

Как говорит менеджер по аренде «Транио» Кристина Яйлоян, немецкий Гармиш — один из самых популярных курортов Баварских Альп, который расположен у подножия высочайшей горы Германии. «Цены за апартаменты начинаются от €150–200 за ночь. Множество горных трасс, которые подходят как для профессионалов, так и для новичков. Бальнеологический курорт, позволяющий восстановить здоровье. Для гурманов открыто более сотни ресторанов европейской, восточной и других национальных кухонь, множество пивных баров», — говорит она. По словам госпожи Яйлоян, самые приемлемые предложения на новогодние праздники предлагают курорты Австрии, где цены начинаются от €200–250 за ночь на небольшие шале с одной-двумя спальнями. Относительно бюджетными можно считать Шамони и Мерибель (Франция): апартаменты от €300–400 за ночь. «Андорра — абонемент на подъемник на олимпийском курорте стоит примерно столько же: 13 тыс. руб. против €241», — добавляет Кристина Яйлоян. По ее словам, следом идут Болгария, Австрия и Германия. Аренда горного шале в Австрии начинается от €200 за ночь, в Германии — от €150, в Болгарии — от €100 за ночь.

Среди наиболее доступных предложений эксперты также называют два горнолыжных финских курорта — Рука в окрестностях Куусамо и Воуакатти в регионе Кайнуу — на нынешней неделе открыли сезон. При этом оба курорта подходят для детского катания: на курортах работают ясли и детский сад. Более того, на сайте Ассоциации горнолыжных курортов Финляндии в онлайн-режиме можно смотреть, какие курорты уже открыли сезон. В целом, по данным ассоциации, в Финляндии насчитывается более 70 курортов. В свою очередь в украинских Карпатах самые доступные комнаты, рассчитанные на трех человек, с отдельным туалетом и душем, телевизором и доступом в интернет стоят от €200 за ночь. В целом, по данным ассоциации, в Финляндии насчитывается более 70 курортов. В свою очередь в украинских Карпатах самые доступные комнаты, рассчитанные на трех человек, с отдельным туалетом и душем, телевизором и доступом в интернет стоят от €200 за ночь. В целом, по данным ассоциации, в Финляндии насчитывается более 70 курортов. В свою очередь в украинских Карпатах самые доступные комнаты, рассчитанные на трех человек, с отдельным туалетом и душем, телевизором и доступом в интернет стоят от €200 за ночь.

ляет транспортная доступность украинских курортов: из-за прекращения авиасообщения между двумя странами добираться приходится транзитом через третьи страны — чаще всего через Молдавию.

При этом даже на французских горнолыжных курортах можно арендовать недвижимость по относительно доступной цене. В частности, Knight Frank предлагает во Французских Альпах за €10 тыс. в аренду шале площадью 500 кв. м с шестью спальнями в непосредственной близости от подъемников. Если разделить расходы на шесть семей, то получится чуть больше €750 на человека. Как говорят эксперты, в таком случае можно говорить практически о бюджетном варианте. «Не все так печально: даже на дорогих курортах Франции и Швейцарии есть предложения апартаментов от €1,2 тыс. в неделю. За эту цену вы найдете уютные апартаменты с одной спальней в долине Шамони с видом на горы», — говорит Анна Левитова. По ее словам, аренда подобной недвижимости на Новый год будет стоить примерно €5 тыс.

### Вопрос покупки

Гораздо серьезнее, чем к аренде, снизился интерес россиян к покупке недвижимости на горнолыжных курортах. «В связи с падением рубля спрос наших соотечественников переориентировался с life-style объектов недвижимости на коммерческую недвижимость, приносящую доход в валюте, например апартаменты, бизнес- и торговые центры», — говорит Марина Кузьмина, директор по зарубежной недвижимости Knight Frank. По ее словам, в текущем году в топе покупок Лондон, Берлин, Вена — большие города, где покупают недвижимость с высоким инвестиционным потенциалом. «Запросов на покупку шале или апартаментов на горнолыжных курортах всегда было не очень много, это скорее разовые сезонные запросы, а сейчас их стало еще меньше», — говорит госпожа Кузьмина. По ее мнению, в кризис не до таких покупок: состоятельные клиенты больше нацелены на инвестиции с целью получения регулярного дохода в валюте — шале, конечно, можно сдавать в аренду, но в этом сегменте на стабильность дохода от сдачи в аренду влияет сезонность направления. «В высоком ценовом сегменте среди клиентов остаются популярными курорты Швейцарии и Франции. Стоимость горнолыжной недвижимости на курортах Франции и Швейцарии стабильно подрастает в цене, но это долгосрочное вложение и, как правило, не вторая и даже не третья покупка зарубежной недвижимости», — добавляет госпожа Кузьмина.

По словам Игоря Индриксона, если говорить об инвестициях, то вложения в шале или апартаменты в Испании, Италии и на других падающих рынках могут оказаться рискованной затеей, ведь, как известно, ничего, кроме головной боли, объекты на падающих рынках принести инвестору не смогут. «Кроме того, доходность подобных активов в этих странах окажется ощутимо ниже, нежели горнолыжных шале в Австрии или Швейцарии, где она способна достичь 4,5–5% годовых. Горнолыжная инфраструктура в этих странах развивается на протяжении многих десятилетий, и местные курорты, несмотря на кризисы, продолжают пользоваться спросом среди туристов», — добавляет господин Индриксон.

**Алексей Лоссан**

## Завлечь клиента

— предпочтения —

**Девальвация рубля привела к резкому падению спроса на зарубежную недвижимость со стороны россиян. По словам экспертов, в такой ситуации, чтобы вернуть интерес российских покупателей, продавцы предлагают им скидки, акции и подарки. В частности, россиянин может получить в дополнение к купленной недвижимости гражданство, вид на жительство и даже электромобиль.**

### Рассрочка и скидки

«Рынок недвижимости чутко реагирует на новости и изменения в политической и экономической сферах. Зарубежным застройщикам приходится подстраиваться под новые экономические реалии и изменения в структуре спроса со стороны российских покупателей», — говорит управляющий партнер международного агентства недвижимости W1 Evans Анна Левитова. В сегменте премиальных новостроек на всех европейских рынках существует система рассрочки платежей. «Частая схема оплаты в премиальных проектах в Лондоне: 10% от стоимости квартиры платится при покупке, 10% — через шесть месяцев, 10% — еще через шесть месяцев, а оставшиеся 70% — по окончании строительства», — говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills. Однако, по ее словам, в определенных проектах и в определенных случаях застройщик может немного изменить эту схему, например предложить клиенту вторые 10% вносить не через шесть месяцев, а через год вместе с третьим платежом.

Как говорит директор по зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Кузьмина, в Греции, Италии, Испании, частично Франции можно найти очень достойные предложения с дисконтом от 20% до 50%. «Девелоперы, в свою очередь, занимаются продвижением объектов на российском рынке, например организуют бесплатные консультации по проектам, дают беспроцентные рассрочки», — говорит она.

Наиболее интересные предложения покупателей ждут в наименее раскрученных странах. По словам Анны Левитовой, недвижимость в Германии остается востребованным инструментом не только для сохранения, но и для преумножения средств и инвесторы обратили внимание на такие города, как Кельн, Эссен, Дюссельдорф, Ахен, Дуйсбург, Дортмунд, Оберхайм. Недвижимость здесь дешевле, а доходность от сдачи ее в аренду приносит стабильный доход в валюте. «Как правило, самые бюджетные предложения поступают из Болгарии — от €20 тыс. за небольшую квартиру-студию, Греции — от €20 тыс. до €30 тыс. — и Испании — от €30 тыс.», — говорит госпожа Левитова. По ее словам, в Болгарии помимо минимальных вложений инвестор может рассчитывать на рассрочку платежей и скидки от застройщика. «В Болгарии сейчас есть множество интересных предложений по приобретению квартир в гостиничных комплексах на берегу моря. В одном из них стоимость квадратного метра снижена до €1048. Застройщик предлагает двух-, трех-, четырехкомнатные квартиры с возможностью круглогодичного посещения и пользования услугами комплекса», — отмечает она. В остальное время собственник сможет сдавать свою квартиру в

аренду по договоренности с управляющей компанией и получать фиксированный доход в валюте. Схема приобретения работает следующим образом: покупатель вносит €2 тыс. в качестве резервации объекта, вносит 10% от стоимости квартиры при подписании договора в течение двух недель после внесения депозита, а оставшиеся 90% стоимости квартиры — в течение двух месяцев при нотариальном оформлении права собственности.

В премиальном сегменте, по словам Юлии Овчинниковой, на основных европейских рынках обычно застройщики и частные продавцы открыто не анонсируют скидки. Однако уже в процессе рассмотрения вопроса о покупке продавцы готовы обсуждать цену. «В последние месяцы на многих рынках продавцы стали более гибкими, частные собственники, особенно на курортных рынках, таких как юг Франции, Испания, Италия, снижают цены иногда очень существенно — до 20–25%», — говорит она. Однако далеко не всегда продавцы готовы идти навстречу российским инвесторам. Например, в Лондоне некоторое падение спроса на дорогую недвижимость со стороны россиян возмещают спросом со стороны покупателей из других регионов. «При этом в британской столице есть ряд крупных застройщиков с большим количеством объектов, где российские покупатели составляли заметный процент от общего количества инвесторов, и на некоторые объекты они готовы предоставлять больший дисконт, чем делали бы это раньше», — говорит Юлия Овчинникова.

### Особые подарки

Самый полезный подарок, который могут сделать россиянам иностранные продавцы, — это помощь в оформлении документов на жительство. «Россияне очень активно пользуются правом получения вида на жительство в Евросоюзе», — говорит Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. По ее словам, получить такое право сроком на пять лет с возможностью круглогодичного проживания в стране предлагает Греция за покупку от €250 тыс. У россиян преклонного возраста популярностью пользуется Болгария, которая за ВНЖ на год требует инвестиций в размере €300 тыс. В Испании также действует упрощенная схема, но там минимальный порог входа составляет €500 тыс. А Кипр, по словам Марины Казьминой, реализует программу получения паспорта ЕС при инвестициях от €2,5 млн. Причем паспорт предоставляется не только самому инвестору, но и членам его семьи.

По словам госпожи Румянцевой, популярна у россиян ипотека за рубежом, ведь ставка ипотеки — от 2,5% до 6% — несравнима с теми, что предлагают российские кредитные организации. Сумма кредитования составляет до 50% от стоимости приобретаемого объекта недвижимости, реже — 60–80% стоимости. «Сделки здесь оформляются безопасно для покупателей, без лишнего бюрократизма, с соблюдением законодательства и предоставлением полной финансовой информации. Неудивительно, что россияне в числе самых активных заемщиков в таких странах, как Испания, Германия, Франция», — говорит она. Однако такое правило действует далеко не везде. «В Великобритании российским клиентам стало сложнее открывать банковские счета и получать кредиты, по-

скольку ужесточились требования банков и процедуры проверки», — говорит Екатерина Румянцева. Однако, по словам Марины Казьминой, те, кто отложил покупку в конце 2014 года, сейчас вернулись на рынок и активно скупают виллы с дисконтом. Здесь речь именно о вторичной недвижимости — виллах с участками земли, исторических объектах под реконструкцию и т. д. Привлекают покупателей и различными акциями. «При покупке дома или квартиры стоимостью выше €500 тыс. один из наших партнеров в Испании дарит клиенту электромобиль. Причем на выбор предлагаются Renault Twizy Urban или Golf Car E-Z-Go Rkv. Учитывая, что эта же сумма дает право оформления ВНЖ, такая покупка выгодна вдвойне», — говорит Екатерина Румянцева.

### Эффективность мер

По словам госпожи Румянцевой, ипотека, ВНЖ и различные акции способны стать дополнительным аргументом в пользу покупки конкретного объекта, но сказать, что они массово привлекают покупателей, сложно. «С падением рубля стала очевидна ориентация покупателей из России на самые надежные европейские направления, а спрос в первую очередь связан с инвестиционными целями. С большой уверенностью обеспеченные российские граждане вкладываются сейчас в коммерческий сектор, справедливо рассчитывая сохранить и преумножить свои капиталы», — говорит она. В компании «Транио» рассказывают, что в связи с событиями 2014–2015 годов российский спрос на жилье за рубежом упал примерно на 50%, а на доходную недвижимость вырос на 20%. «Сейчас мы готовим исследование о покупках россиян за рубежом. Большинство респондентов (74%), опрошенных в ходе этого исследования, отметили, что число сделок снизилось», — говорит ведущий эксперт «Транио» Юлия Кожевникова.

При этом российские инвесторы практически перестали покупать объекты за границей для удовольствия. «Со стороны российских инвесторов спрос на покупку „вторых дач“ упал приблизительно на 80%. Но интерес к недвижимости, которая позволяет сохранить капиталы, среди россиян сохраняется на более или менее стабильном уровне», — говорит Игорь Индриксон, управляющий инвестициями в недвижимости и основатель компании Indriksons.ru. По его словам, среди российских клиентов также наблюдается рост спроса на крупные объекты в сегменте коммерческой недвижимости: если раньше сделки с суммами в десятки миллионов евро были редкими, то сегодня такие транзакции происходят все чаще.

«Когда валютные риски в России велики, а доходность упала, многие инвесторы защищают свой капитал, инвестируя его в доходную недвижимость за рубежом. Доходность 4–5% без привлечения кредита и 8% и выше с привлечением недорогого местного кредита позволяют российским инвесторам получать постоянный доход и защитить свои активы от потери капитальной стоимости», — говорит Анна Левитова. По ее словам, россияне даже с относительно небольшими сбережениями могут рассмотреть квартиры для сдачи в аренду в Праге или Берлине и других городах Германии, где есть множество предложений до €100 тыс.

**Алексей Лоссан**

## Анонимная покупка

— секретность —

**В последнее время российские власти последовательно борются с покупкой объектов за рубежом государственными службами. В итоге иностранные продавцы предлагают приобрести недвижимость анонимно.**

По словам экспертов, покупатель может получить услугу по юридическому и налоговому консалтингу с целью выбора наиболее оптимальной для себя схемы покупки. Такие услуги предоставляют все европейские юридические компании, которые занимаются сопровождением сделок с недвижимостью и налоговым консультированием частных клиентов. «Покупать недвижимость в Европе можно или на частное лицо, или на компанию. Все сделки фиксируются в реестрах недвижимости, и узнать, кто является собственником объекта, несложно, проверив информацию в реестре», — говорит Юлия Овчинникова, директор департамента зарубежной недвижимости IntermarkSavills. По ее словам, при покупке недвижимости на компанию собственником является юридическое лицо, которое и вносится в реестр. Выбор формы приобретения и владения — на физическое лицо или на юридическое — зависит не только от фактора анонимности, но и от факторов налогообложения. Иногда экономически выгоднее покупать недвижимость на компанию, иногда — на физическое лицо. Например, в Великобритании до 2012 года дорогую недвижимость в основном покупали на иностранные юридические лица, поскольку налог при покупке был существенно ниже. Также это позволяло в будущем избежать налога на наследство, который в Великобритании составляет 40% на объекты недвижимости и не платится при наследовании акции компаний. Однако в последние годы налоговый режим для юридических лиц существенно изменился и продолжает ужесточаться,

и на сегодня покупать недвижимость на компанию стало в большинстве случаев дороже, чем на физическое лицо. Например, при покупке квартиры стоимостью €1 млн на физическое лицо налог «гербовый сбор» составит 4,4%, а при покупке на юридическое — 15%.

Если же речь идет о покупке недвижимости, которая сдается в аренду и приносит доход, то здесь выбор формы владения будет зависеть помимо анонимности от стоимости приобретаемого имущества, размера предполагаемого арендного дохода. Для недорогой жилой недвижимости покупка на юридическое лицо обычно не имеет экономического смысла, в том случае если его нужно создавать: стоимость открытия и содержания фирмы может оказаться существенным дополнительным расходом. Впрочем, как говорит директор по зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Кузьмина, на Кипре такой практики нет: продавцы за рубежом всегда запрашивают имя принципала.

Как говорит управляющий инвестициями в недвижимости и основатель компании Indriksons.ru Игорь Индриксон, госслужащие никогда официально не владели объектами зарубежной недвижимости, поскольку всегда приобретали их через офшорные компании. «Редкие недальновидные госслужащие покупали жилье за рубежом в собственность самостоятельно или же брали взятку в виде объекта недвижимости, что потом становилось достоянием общественности», — говорит он. Например, по его словам, можно использовать систему трастов, которую невозможно расколоть: практически все олигархи хранят свои деньги в трастах на Британских Виргинских Островах. Внутри офшорной компании активы записаны на определенного владельца, и эту компанию не заставит раскрыть подобную информацию ни одно решение суда. Офшорная компания никому не подчиняется, а документы су-

ществуют только у клиента и администратора. Ни через регистр, ни через банк невозможно отследить, кто стал официальным конечным покупателем.

«На Западе уже осуществляется оплата недвижимости при помощи биткоинов, а значит, можно расплачиваться криптовалютой и приобретать недвижимость абсолютно анонимно», — говорит Игорь Индриксон. По его словам, слабым местом безопасности сделок с недвижимостью является кадастр. Если в кадастре находится какая-нибудь грамотно продуманная офшорная структура, допустим, одной офшорной компанией владеет другая офшорная компания либо еще один траст или какая-нибудь люксембургская компания, то такие схемы невозможно взломать. Редко удаётся выяснить, кто на самом деле стоит за той или иной покупкой, ведь в основном чиновники доверяют заключение сделок своим представителям.

Как говорит ведущий эксперт «Транио» Юлия Кожевникова, чтобы анонимно приобрести недвижимость в Великобритании, нужно совершить несколько действий. Во-первых, создать и зарегистрировать номинальную компанию. Во-вторых, заключить договор поручения о том, что номинальный директор будет действовать в интересах действительного собственника (Nominee Director Declaration). В-третьих, оформить письмо об освобождении от обязательств (Director Resignation Letter), которое обезопасит номинального директора, в случае если реальный владелец нарушит закон. В-четвертых, необходимо оформить генеральную доверенность (Power of Attorney) от имени номинального директора компании, которая позволит реальному владельцу заключать договоры купли-продажи, фактически управляя объектом, открывать банковские счета и т. д. Наконец, в-пятых, после этого остается только заключить договор купли-продажи объекта недвижимости от лица компании.

**Леонид Васильев**