



## РУКОВОДСТВО ДЛЯ ИНВЕСТОРА

### Необходимые рекомендации при инвестициях в строящуюся и готовую недвижимость за рубежом

Это руководство подготовлено компанией Real Estate Services – Недвижимость в Греции специально для начинающих инвесторов. Инвестиции в строящуюся или готовую недвижимость вполне доступны для любого, у кого есть свободные денежные средства или кредитные инструменты для осуществления подобных инвестиций. Это совсем не «космические технологии». Такие инвестиции из покон веков осуществляли состоятельные люди с целью еще более значительно приумножить собственные богатства. А если такие инвестиции подходят им, то почему и вам не попробовать? Если вы не хотите оставаться сторонним наблюдателем умножения чужих состояний, то вполне способны на такие же шаги!

Инвестиции в недвижимость за рубежом это не только возможность увеличить свое состояние, но и очень увлекательный процесс, конечно при соблюдении ряда важных мер предосторожности. Все выглядит заманчиво и привлекательно, но не стоит забывать, что, как и во всех остальных процессах в этом мире, здесь есть как победители, так и проигравшие. Погружаясь с головой в инвестирование в недвижимость следует соблюдать несколько важных базовых правил, иначе не избежать провала.

Инвестиции в недвижимость совсем не обязательно рискованное мероприятие, особенно при правильном подходе. В тоже время, не поймите меня превратно, но покупка недвижимости на развивающихся рынках никогда не будет безрисковой, и не верьте тому, кто попытается убедить вас в обратном.

Правильное планирование инвестиций помогает избежать всевозможных финансовых потерь в будущем. Работая на рынке недвижимости Греции в течение нескольких лет, наблюдая за правильно и вовремя совершенными сделками, арендуя недвижимость своих клиентов, и помогая им продать часть объектов, мы накопили уникальный опыт, которым и хотим с вами поделиться. Назовем это практическим know-how. Мы хотим подсказать Вам несколько основных моментов, с которыми вы столкнетесь при покупке недвижимости за рубежом, и поможем вам правильно построить план инвестиций.

Итак, вы уже примерно представляете, что такое планирование инвестиций в недвижимость и какие преимущества и материальные выгоды можно получить в расчете на затраченные усилия. Ниже мы подчеркнули несколько основных моментов, на которые стоит обратить пристальное внимание. Конечно, это далеко не полный список. Для этого надо написать целую книгу. Здесь самое важное, что необходимо понять для себя перед покупкой недвижимости за рубежом. Рассматривайте это как нашу попытку помочь вам структурировать ваш подход к покупке!

**ДАВАЙТЕ НАЧИНАТЬ!**

#### **1. Бюджет покупки.**

Наверняка вы держите в уме примерный бюджет покупки. Попробуйте придерживаться его. Он не просто так засел в вашей голове! Спросите себя

включает ли установленный бюджет другие затраты по сделке: нотариальные и юридические услуги, налоги по сделке, сборы за регистрацию, оплату за переход права собственности и т.д. Не хотим вам надоедать, но стоит подумать и об ипотеке, получу ли я кредитное одобрение на покупку этого объекта? Достаточно ли бюджета для покрытия расходов по обслуживанию кредита? Что будет если повысятся кредитные ставки? Вы понимаете, о чем мы...

## **2. Исследование.**

А вы когда-нибудь проводили подобные исследования? А бывали ли у вас случаи, когда вы покупали что-то абсолютно вам не нужное и бесполезное благодаря гению «настоящего продавца»? Не смейтесь, это случалось с каждым! Итак, просто потратьте немного собственного свободного времени для изучения рынка. Интернет – это место, с которого следует начинать. Итак, что происходит с рынком недвижимости, он находится на пике? Он перенасыщен новыми строящимися объектами? Существует огромное количество нераспроданных комплексов? Как продаются объекты похожие на тот, который вы хотите купить? Как себя чувствует рынок аренды, не завышены ли ваши ожидания по арендным ставкам? Что происходит на вторичном рынке жилья? Какие факторы ценятся и, что может привлечь покупателя в продаваемом объекте? Что говорят другие инвесторы? Стабильна ли экономическая и политическая ситуация в стране? Этот список можно продолжить. Проводя такое исследование, вы можете сэкономить тысячи евро просто потому, что вы уже знаете рынок!

## **3. Местоположение**

Местоположение объекта так же важно для инвестора, как и, например, страна, где он построен. Англия или Алжир – это 2 большие разницы. Никогда не забывайте об этом факторе. Даже на падающем рынке, если объект расположен в престижном месте, то он намного стабильнее сохраняет стоимость и имеет больше шансов быть перепроданным или арендованным. Это факт! Плюс есть масса факторов местоположения влияющих на стоимость объекта недвижимости: транспортное сообщение, магазины, виды из окон, близость к морю, близость к горнолыжным курортам, близость в маринам для яхт, гольф-центрам, известным курортам, социальным объектам. Этот список можно продолжать. Вполне верно изречение: «Лучше купить худший дом на лучшей улице, чем лучший дом в худшем месте!». Подумайте об этом.

## **4. Должная осмотрительность**

Звучит немного пугающе, тем не менее, должная осмотрительность необходима вам при инвестировании в недвижимость за рубежом. Это, прежде всего, необходимо для вас самих и успеха всего предприятия. Хороший агент всегда действует с большой долей осмотрительности, надежный застройщик никогда не забывает об осмотрительности, собрав предварительно всю информацию и просчитав все возможные риски. Скажем, вы собираетесь купить дом на этапе строительства. Обязательно поинтересуйтесь юридическим статусом застройщика, кто владелец земли, на которой идет строительство, как финансируется строительство, каково финансовое положение строительной компании, посмотрите объекты, которые уже построила эта компания, выполнены ли они с должным уровнем качества и надежности; получены ли разрешения на строительство, есть ли строительные лицензии? Этот список достаточно большой и при должной осмотрительности чаще всего должен быть проверен юристом.

## **5. Налогообложение**

Прежде чем покупать что-то ознакомьтесь с системой налогообложения. Существует миф, что при покупке недвижимости за рубежом вам не нужно будет больше платить никаких налогов. Это не так. Кроме того, следует помнить еще о налогах с аренды недвижимости или прибыли при перепродаже. Разные страны предлагают разные системы налогообложения, где-то существует двойное налогообложение, с какими-то странами у России подписаны договора об избежание двойного налогообложения (как, например, с Грецией <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=73174>), в каких то странах налоги на покупку минимальные, в каких-то наоборот зашкаливают, где-то нет налога на наследование, а где-то он очень высок. В любом случае это предмет вашего отдельного исследования либо консультаций со специалистами по выбранной стране. Это единственный выход.

## **6. Юридическое сопровождение**

Обязательно воспользуйтесь услугами юриста, даже если это не требуется по законодательству страны при покупке недвижимости (в Греции законодательно юрист ведет всю сделку по недвижимости). Это очень важно чтобы вся сделка была правомерной и чтобы ваши инвестиции были максимально безопасны и надежны. Хороший юрист обладает завидной долей той самой осмотрительности и выступит гарантом чистоты всей сделки. Юрист проверит чистоту платежей и банковских счетов. Итак, если вы хотите спокойно спать по ночам, мы искренне рекомендуем вам воспользоваться услугами надежного юриста.

## **7. Агентство по подбору недвижимости, риэлторы**

Именно они подберут вам нужный объект. Пообщайтесь с несколькими и найдите тех, кому Вы сможете полностью доверять. Наладить хорошие взаимоотношения с агентом по продаже это гарантия того, что вы найдете именно тот объект, инвестиции в который, будут по настоящему интересными. Роль агента помогать вам в процессе всей сделки, всех ее этапов и процедур. Они не только выносят на рынок самые интересные предложения от застройщиков, но и оказывают полную информационную поддержку по всем выбранным объектам. Хороший агент никогда не станет на вас давить и прессовать. Некоторые агенты очень опытные, другие менее. Все так же как в других профессиях и сферах деятельности. Почему же в сфере риэлторов должно быть по-другому? Рекомендуем вам внимательно относиться к выбору агента, прислушаться к рекомендациям знакомых, внимательно изучить сайты, попросить рекомендации...

## **8. Диверсифицируйте**

Золотое правило инвестора «не клади все яйца в одну корзину». Распределите ваши инвестиции и риски. Многие рекомендуют покупать лучше несколько недорогих объектов, но в разных странах. Например, на устойчивых малорисковых рынках как в Греции и новых формирующихся рынках, как например Македония или Словения. При инвестициях в одну страну лучше покупать сет из нескольких различных вариантов. Зачем покупать 5 одинаковых студий в одном доме, когда можно купить, например студию, 2-х спальную апартаменты, таунхаус или отдельную виллу. Какие- то объекты у моря, а какие- то на склонах в лесу с красивым видом и живописными окрестностями. Сейчас особенно заметна тенденция, что какие-то рынки по-прежнему, растут и стабильны, а какие-то сильно замедлились и упали. Распределяя свои инвестиции, вы, прежде всего, подкладываете себе ту самую подушку на случай

падения. Биржевые брокеры – вот у кого нужно поучиться в искусстве диверсификации!

## **9. Будьте первым!**

Ранняя пташка всегда клюет лучшего червя! Это относится как к рынку недвижимости, на этапе роста и недооцененности намного интереснее инвестировать, чем на этапе зрелости, так и к стадии строительства – покупаете на ранней стадии, получаете значительный дисконт. Если вы разумны (а иногда если вам просто везет), то вы можете найти весьма привлекательный стоящийся объект на очень перспективном недооцененном рынке, как например Греция. Плюс у раннего покупателя есть возможность выбрать лучший объект, получить лучшую цену и максимальную рассрочку, распределить финансирование, короче воспользоваться значительными преимуществами перед своими будущими соседями. Как только объект достроен, вы сможете подсчитать первый доход, который вы получили за счет разницы в цене. Мы еще не видели, чтобы при продаже готового объекта цены были ниже, чем на этапе строительства.

## **10. Переговоры**

«Если вы не попросите, вам ничего не дадут».. Не бойтесь обсуждать стоимость, торговаться, это реальная возможность получить дисконт на приобретение. Возможно, вам и не удастся получить большую скидку, возможно, вам предложат, например, установку кондиционеров в доме (а это не более 2% стоимости дома), но все равно для вас это экономия средств. Многие застройщики весьма неохотно предлагают скидки, особенно если проект ликвидный, и вы планируете приобрести только 1 объект. Другое дело, если вы обсуждаете возможность покупки нескольких объектов (например, совместно с друзьями). Для некоторых клиентов нам удавалось получить действительно значительные скидки (и надо отметить, сейчас скидки получить значительно легче).

## **11. Просмотр выбранных объектов**

Обязательно выберите время и отправляйтесь посмотреть то, что вы собрались купить. Поверьте, очень часто на месте тот же самый дом будет выглядеть совсем не так как в красочной брошюре. Нет, возможно он выглядит так же или даже лучше, НО напротив дома стоит нефтеперерабатывающий комбинат или строится 40 этажный небоскреб ( в который вы и будете упираться взглядом выходя на балкон) или установлена вышка электропередач...В отличие от Греции, далеко не во всех странах есть жесткие законы регулирующие, например, этажность строительства в курортных районах, строительство промышленных объектов в специально отведенных индустриальных зонах и т.д. Тем не менее многие покупатели не находят время выехать на место и самостоятельно оценить приобретаемый объект, в результате их ожидания зачастую обманываются. Мы настоятельно рекомендуем вам на месте отсмотреть объект, получить полную информацию о нем от застройщика и вашего агента для достижения 100% результата.

## **12. Дешево и сердито ☺**

Дешево еще не значит хорошо! Вы удивитесь, как часто главным фактором принятия решения для клиента оказывается только цена. Часто это первая попытка инвестиций в недвижимость. И вам кажется, что цена определяет удачность вложения. Поверьте это не так. Дешево стоит то, что объективно имеет массу минусов (место, качество строительства, инфраструктура, что складывается в итоге в ликвидность объекта). Бывает, что вам просто повезло, но эти случаи редки. Лучше купить меньший объект, но в хорошем престижном месте, чем дешевый в непрезентабельном районе. В этом случае у вас не возникнет проблем с арендой, стоимость такого объекта увеличится значительно на длительном отрезке времени, в конце концов, его будет намного проще продать, когда вам это понадобится.

## **13. Сроки исполнения**

Внимательно относитесь к тому, какие сроки указаны в договоре. Как много времени вам дается на подготовку документов, какие документы и в какие сроки предоставит застройщик, каковы сроки выполнения платежей (настаивайте на наиболее удобных для вас сроках), каковы сроки готовности объекта (если он еще строится) и каковы штрафы за просрочку. Эти вещи очень важны и к сожалению их сложно изменить когда договор уже подписан.

## **14. Гарантии**

Что это за гарантии? Можно ли гарантировать, что-то вступая на путь инвестиций в недвижимость. Можно ли гарантировать, что объект на этапе строительства будет построен вовремя, есть ли банковские гарантии, можно ли гарантировать, что объект будет сдаваться в аренду и т.д. Да, можно получить банковские гарантии, можно гарантировать аренду, подписав договор с управляющей компанией... Наши рекомендации, доверяйте здравому смыслу, попросите юриста внести максимум гарантий в договор. Риски неизбежны, просто нужно быть готовым к тому, что что-то пойдет не так и иметь план выхода из сложившейся ситуации.

## **15. Стратегия выхода**

Знаете что это такое? Это стратегия возврата денежных средств от инвестиций. И это очень важно! Зачем инвестировать, если вы не собираетесь получить прибыль на сделке. То есть стратегия выхода это ровно полярный процесс. Вам нужно пройтись по всем уже перечисленным пунктам и составить план, как, кому и когда вы собираетесь продать объект. Если вы не собираетесь продавать, это не инвестиции )))

## **16. Организация процесса**

Организация это очень важная часть процесса. Храните все документы, всю информацию по покупаемым объектам. Кто-то все хранит в компьютере, кому-то привычнее бумажные файлы. Это информация очень важная: действительно ли вы получили объект в полной комплектации как было обещано, все ли сопроводительные документы есть, вовремя ли исполнены все платежи и т.д.

## **17. И наконец, УДОВОЛЬСТВИЕ от процесса**

Инвестиции в недвижимость это очень захватывающий процесс, от которого вы получите массу новых впечатлений. От этого процесса надо либо получать

максимальное удовольствие или вообще не заниматься этим. Возможно, у вас будет повод немного поволноваться, но результат принесет вам столько положительных эмоций, что волнения сотрутся из вашей памяти. Немного удачи, здравого смысла, небольшие исследования в этой области и вы получите Достойную прибыль за затраченные усилия!!!

Надеюсь, что мы не упустили ничего важного. Невозможно включить все в небольшой обзор, но согласитесь сложно переварить большее количество пунктов. Главное к чему ведет весь этот анализ – инвестируйте в зарубежную недвижимость, это увлекательный и прибыльный процесс.

С уважением,

Наталия Ковалева,

Генеральный Директор

**Real Estate Services**  
**Недвижимость в Греции**  
[www.realtygreece.ru](http://www.realtygreece.ru)  
[info@realtygreece.ru](mailto:info@realtygreece.ru)