



3 и 4 октября 2008 в Москве в выставочном комплексе Т-Модуль пройдет III Московская Международная Инвестиционная Выставка (Moscow International Investment Show).

На осенней выставке примут участие около 160 компаний, специалисты по зарубежной недвижимости с лучшими инвестиционно-строительными проектами, ведущие управляющие и инвестиционные компании, российские и зарубежные банки, профессиональ-

ные участники фондового рынка. Участники выставки представят весь спектр своих предложений перед широкой аудиторией российских и иностранных инвесторов, а также смогут заявить о себе в среде профессионалов: коллег, партнеров, конкурентов и представителей средств массовой информации.

Организаторы ожидают более 6000 посетителей — частных и корпоративных инвесторов. Это новая прекрасная возможность получить профессиональные консультации о наиболее выгодных способах инвестирования и современных методах сохранения капитала и управления финансами, ознакомиться с разнообразием инвестиционных предложений — вложения в недвижимость, инвестиционные фонды, банковские депозиты, различные розничные инвестиционные продукты.

В рамках выставки в отдельном павильоне будет проходить III Салон Недвижимости Болгарии.

Время работы выставки:
3 октября 2008 — 12:00-20:00,
4 октября 2008 — 11:00-18:00.

Место проведения: Москва, Тишинская пл., д. 1, ТЦ «Тишинка», Выставочный комплекс «Т-Модуль».

Организатор:
aigroup, тел. +7 495 540 9695.

www.InvestShow.ru



Роскошная жизнь на Orchard Road

В самом престижном районе Сингапура - Orchard Road - в окружении пышной тропической зелени находятся резиденции класса люкс Orchard Scotts. Уютно расположившись на лучших 2,5 гектарах земли этот поразительный проект был создан самой знаменитой архитектурной фирмой в Америке - Arquitectonica. Умиротворяющий водный дизайн и отмеченный наградой ландшафт в Orchard Scotts дополнены услугами высокого качества и персональным сервисом, обеспечивая Вам столь желанный стиль жизни настоящего сибарита.

ORCHARD SCOTT'S

SINGAPORE

Для оформления резиденции в собственность звоните +65 65348000, для оформления в краткосрочную или долгосрочную аренду звоните +65 64288688 www.orchardscotts.com



BULGARIAN REAL ESTATE SALON, MOSCOW

САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ БОЛГАРИИ, МОСКВА

3-4 октября 2008



3 и 4 октября 2008 года в Москве пройдет III Салон Недвижимости Болгарии, организованный компаниями AI Group и Virtus при поддержке Центра промышленности республики Болгария в РФ.

Для организации Салона Недвижимости Болгарии, проводимого в рамках Московской Международной Инвестиционной Выставки, на территории выставочного комплекса «Т-модуль» организуется отдельный павильон. Целью проведения Салона является организация прямых контактов между потенциальными инвесторами, интересующимися болгарской недвижимостью, и строительными и инвестиционными компаниями Болгарии, и, как следствие, обеспечение максимального привлечения российских инвестиций на болгарский рынок недвижимости.

В Салоне будут представлены предложения 50 (!) компаний: жилая недвижимость на морских и горнолыжных курортах Болгарии, недвижимость на бальнеологических курортах, гольф-курортах, строительные проекты в крупных городах Болгарии, а также коммерческая недвижимость.

Растущий интерес к Болгарии обуславливает желание инвесторов вкладывать средства в объекты

недвижимости различного назначения и местоположения. Поэтому Салон, который будет проходить уже в третий раз, неизменно вызывает большой интерес как застройщиков из всех регионов Болгарии, так и потенциальных инвесторов из России.

Традиционное торжественное открытие Салона проведут чрезвычайный и полномочный посол Республики Болгария в России Пламен Грозданов и организаторы мероприятия. Салон раскроет свои двери для более чем 3000 посетителей, непосредственно интересующихся Болгарией как страной для проживания, отдыха и инвестиций.

Время работы выставки:
3 октября 2008 — 12:00-20:00,
4 октября 2008 — 11:00-18:00.

Место проведения: Москва, Тишинская пл., д. 1, ТЦ «Тишинка», павильон «Салон Недвижимости Болгарии».

Дополнительная информация:
aigroup, тел. +7 495 540 9695.

www.InvestShow.ru
www.BGexpo.ru



MOSCOW INTERNATIONAL PROPERTY SHOW

11-Я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

14-15 ноября 2008



Moscow International Property Show — первая во всех смыслах выставка зарубежной недвижимости в России. Два раза в год, в апреле и ноябре, в выставочном центре Т-Модуль на Тишинке посетители Московской Международной Выставки Недвижимости имеют возможность встретиться с ведущими специалистами по зарубежной недвижимости, среди которых крупнейшие агентства, застройщики, специалисты по инвестициям и консультативные компании со всего мира.

Идею организации выставки недвижимости, специализирующейся только на зарубежном рынке, компания AI Group впервые воплотила в 2003 году. Это мероприятие сра-

зу же завоевало репутацию выставки мирового класса. Организаторы выставки поставили своей целью донесение до россиян квалифицированной информации, затрагивающей все аспекты покупки недвижимости за рубежом, а также создание профессиональной платформы для международных специалистов. Покупка дома за рубежом определено нуждается в знании принятых там процедур, а следовательно, и в профессиональной поддержке.

Принцип организации Московских Международных Выставок Недвижимости заключается в участии только международных специалистов. На встречу с гостями выставки придут более 170 (!) участников из 36 (!) стран (Болгария, Черногория, Албания, Турция, ОАЭ, США, Кипр, Чехия, Германия, Египет, Испания, Финляндия, Франция, Греция, Хорватия, Венгрия, Италия, Марокко, Панама, Португалия, Россия, Украина, Словения, Словакия, Великобритания, Шотландия, Норвегия, Австрия, Австралия, Швейцария, Коста-Рика, Доминиканская Республика, Южная Африка, Оман, Бразилия, Белиз).

Будучи одной из самых гостеприимных и уютных выставок в Москве, это элегантное и живое мероприятие выгодно отличается от других выставок. Приветливые участники и профессиональные консультанты создают личную атмосферу общения, знакомя посетителей с прекрасными уголками в разных регионах мира.

Время работы выставки:

14 ноября 2008 — 12:00-20:00,
15 ноября 2008 — 11:00-18:00.

Место проведения: Москва, Тишинская пл., д. 1, ТЦ «Тишинка», Выставочный комплекс «Т-Модуль».

Организатор:

aigroup, тел. +7 495 540 9695

www.PropertyShow.ru



17-18 октября 2008

Санкт-Петербург, пл. Победы, 2
Выставочный центр Северо-Запада РФ
Организатор — AI Group: +7 (495) 540 9695
www.PropertyShow.ru

Теперь и в Санкт-Петербурге!

INTERNATIONAL PROPERTY SHOW
**ВЫСТАВКА ЗАРУБЕЖНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ**


САЛОН НЕДВИЖИМОСТИ
БОЛГАРИИ



CPANAMA
REAL ESTATE CORP.

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ САМЫЕ ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ В ПАНАМЕ



TROPICAL MARINA



LOS FAROS DE PANAMA



★ ПАНАМСКИЙ КАНАЛ

★ ВТОРОЙ В МИРЕ БАНКОВСКИЙ ЦЕНТР ★ БЕЗНАЛОГОВАЯ ТОРГОВАЯ ЗОНА

УСЛУГИ ПО ИНВЕСТИРОВАНИЮ В НЕДВИЖИМОСТЬ

- Консультации по стратегическому инвестированию
- Организованный тур
- Помощь и поддержка в процессе приобретения недвижимости

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

- Открытие корпораций
- Составление и проверка контрактов

ФИНАНСОВЫЕ СЕРВИСЫ

- Выбор банков
- Открытие банковских счетов (персональных и коммерческих)
- Помощь в получении ипотеки

ИММИГРАЦИЯ

- Паспорта
- Визы
- Пенсионные программы
- Налоговые льготы

Tel: (7) 495-544-1696

Canada & U.S.A.: 1 (888) 272-6261

Panama Office: (507) 223-6197

info@cpanama.com www.cpanama.com



Чтобы обеспечить максимальные возможности, инвестируя свои средства в зарубежную недвижимость, и тем самым минимизировать риск, необходимо принимать во внимание некоторые общие факторы.

Инвестировать следует в быстро развивающуюся страну или местность. План территориальной застройки должен быть рассчитан минимум на 5 лет, чтобы гарантировать достаточное количество инвесторов. Общий объем строительства не должен быть чрезмерным, чтобы можно было избежать перенасыщения рынка и сократить время освоения территории, а также обеспечить рост цен и объема продаж.

ЭКОНОМИКА

Следует также учитывать экономическую ситуацию, потому что страна или регион, сильно зависящие от туризма, будут готовы вкладывать больше средств в инфраструктуру местности, тем самым способствуя строительству и притоку туристов. Обратной стороной может быть

слишком большое количество согласований строительной документации.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

Важна стабильность в стране и регионе. Стабильная и предсказуемая политическая обстановка приводит к последовательной экономической политике и поддержке инвестиций и даже к созданию режима особого благоприятствования для поощрения зарубежных инвестиций через льготное налогообложение. Постоянно меняющаяся политическая обстановка в лучшем случае вызовет дестабилизацию рынка недвижимости вследствие неопределенной ситуации с экономической поддержкой, а в худшем случае — общественные волнения.

ПРИРОДНЫЕ ФАКТОРЫ

Нет необходимости говорить о том, что если вы вкладываете деньги в летний дом, чтобы проводить там время в период отпусков, нужно искать страну с теплым и солнечным климатом. Если же вы хотите иметь базу

для занятия горнолыжным спортом, тогда выбор следует делать в пользу той страны и той местности, где дольше всего лежит снег.

Не забывайте об инвестициях в деловых целях. В настоящее время в мире есть быстроразвивающиеся регионы, чрезвычайно привлекательные для бизнеса. Например, бизнесменам будет выгодно перевести свои промышленные предприятия в некоторые страны и регионы с более низкой стоимостью рабочей силы и т. д. В этих регионах хорошую отдачу могут принести стратегии приобретения и удержания недвижимости.

ЛОГИСТИКА

Чтобы местность была привлекательной, она должна быть легкодоступной! Ищите новые бюджетные авиалинии, чтобы сэкономить на перелете; желательно, чтобы недвижимость была расположена не очень далеко от аэропорта, в районе с хорошей дорожной инфраструктурой.

КРАТКОСРОЧНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

Эта стратегия предполагает покупку объекта незавершенного строительства, то есть участка земли, на котором еще не начато строительство, либо строящегося объекта с целью его последующей перепродажи. В действительности это не покупка недвижимости в чистом виде, поскольку строительство объекта не завершено, а купля-продажа опциона на приобретение недвижимости.

Ключевой фактор здесь — это время, которое необходимо для выявления инвестиционных возможностей и для конечного успеха стратегии инвестирования.

ОСНОВНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ

Возможность приобретения недвижимости по низкой начальной цене или по крайне низкой начальной цене, если это новый рынок, до того как рыночные механизмы приведут к существенному росту капитализации данного объекта недвижимости. Затем, когда вырастет спрос, нужно продать опцион, воспользовавшись обычным для экономики механизмом соотношения спроса и предложения, который означает, что цена растет по мере того, как увеличивается число желающих приобрести недвижимость.

ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ

Обычно краткосрочная инвестиционная стратегия занимает от 18 до 24 месяцев, хотя это зависит от таких факторов, как стадия строительства, темпы строительства в данной стране и т. д.

УРОВЕНЬ СЛОЖНОСТИ

Данная стратегия привлекательна для инвестора в силу ее простоты и небольшой начальной суммы капиталовложений, обычно от 10% до 20% от стоимости объекта, не считая расходов на юридическое оформление. Быстрая окупаемость позволяет инвестору сравнительно быстро вернуть вложенные деньги для последующих инвестиций в другие строящиеся объекты. Кроме

того, у инвестора не остается долговременного долга, который необходимо обслуживать, например, выплат по ипотечному кредиту.

ОСНОВНЫЕ РИСКИ

Важным, а значит и наиболее рискованным фактором успеха данной стратегии является продажа объекта недвижимости до его завершения — иначе инвестор будет вынужден оформлять покупку по всем правилам со всеми вытекающими отсюда юридическими и финансовыми последствиями. Инвестор должен ясно представлять себе механизмы перепродажи опциона. Это можно осуществить либо частным путем с помощью имеющейся базы данных возможных покупателей, посредством размещения частной рекламы, через Интернет или более коммерческими способами — через агентов недвижимости, соответствующие порталы недвижимости в Интернете и т. д.

ДОХОДНОСТЬ

Этот вид инвестиций представляет собой спекуляцию на росте капитализации объекта недвижимости, а потому прибыль колеблется в зависимости от популярности страны, местности и даже конкретного девелоперского проекта. Хорошие инвестиции в недвижимость той страны, в которой средние ежегодные темпы роста цен составляют 10%, могут обеспечить ее владельцу доходность, превышающую 50%.

Пожалуйста, изучите приведенный ниже пример:

1. Вложения делаются в объект незавершенного строительства с конечной стоимостью 150 000 €.
2. Требуется задаток в размере 30 000 €, а предполагаемые расходы на юридическое оформление составят 500 €.
3. Завершение строительства ожидается через 24 месяца.
4. Годовые темпы роста цен в данной местности составляют 10%.
5. Первоначальные инвестиции составят (30 000 € + 500 €) = 30 500 €.

6. Если опцион будет продан через 18 месяцев (т. е. до фактического завершения строительства), цена составит (150 000 € * 10% годового прироста) = 173 250 €.

7. Таким образом, валовая прибыль составит (173 250 € - 150 000 €) = 23 250 €.

8. Валовая доходность составит 23 250 € / 30 500 € = 76%.

ФИНАНСИРОВАНИЕ

Поскольку объект недвижимости находится на стадии незавершенного строительства, его нельзя официально зарегистрировать. Ему еще необходимо пройти процедуру получения всех необходимых согласований, разрешений и лицензий. По этой причине данный объект не принимается кредитными организациями в качестве залога и под него нельзя получить ипотечный кредит.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

В разных странах действуют разные правила налогообложения, поэтому необходимо во всех случаях консультироваться со специалистами. Хотя опцион на покупку недвижимости — это юридически обязывающий договор, сам по себе он не является покупкой недвижимости, а значит и не считается сделкой по приобретению недвижимости и не подлежит обязательной регистрации и налогообложению — например, уплате налога на добавленную стоимость или гербовому сбору. Поскольку сделка является частным контрактом, который с наибольшей вероятностью будет заключен за пределами той страны, в которой покупается недвижимость, перепродажа опциона третьей стороне, по всей видимости, не повлечет за собой налогообложения, если только вы не пожелаете задекларировать свою прибыль в данной стране. Помните о том, что вы обязаны декларировать все доходы в соответствующих налоговых органах.

СРЕДНЕСРОЧНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

Эта стратегия включает в себя либо приобретение объекта незавершенного строительства, либо перепродажу недвижимости, при которой оформляется сделка купли-продажи и недвижимость удерживается в течение 2-5 лет (хотя бывает и дольше), а затем окончательно продается. В течение этого времени объект недвижимости сдается либо в долгосрочную аренду, либо только на летний сезон с целью получения дохода. При рассмотрении данной стратегии важно четко представлять себе главную цель инвестиций — создание дохода или прирост капитала — и соответствующим образом строить свою инвестиционную стратегию.

Хотя такая возможность не исключается, чрезвычайно трудно добиться высокой доходности — как в случае получения рентного дохода, так и в случае приращения капитала. Скорее всего, доходность будет средней или ниже средней. Обычно инвесторы стремятся прирастить капитал и используют любой рентный доход для компенсации расходов на финансирование сделки и содержание объекта недвижимости. Избегайте импульсивных покупок, поскольку это прямой путь к долгосрочным инвестициям, требующим тщательного анализа доходности. К тому же важно, чтобы инвестор мог себе позволить подобные инвестиции, поскольку они недешевы.

ОСНОВНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ

Стратегия заключается в том, чтобы максимизировать возможный прирост капитала путем удерживания инвестиционного объекта до изменения рыночной ситуации, чтобы продать его по максимально возможной цене. В качестве альтернативы можно максимизировать доходность инвестиций путем сдачи в аренду. Кроме того, инвесторы могут использовать недвижимость для собственного летнего отдыха!

ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ

Обычно недвижимость удерживается 2-5 лет для обеспечения достаточного прироста капитала для покрытия первоначальных расходов, таких как налоги, юридические издержки и т. д.

УРОВЕНЬ СЛОЖНОСТИ

В принципе это обычная сделка по приобретению недвижимости, поэтому в ней нет ничего сложного. Но помните, пожалуйста, что содержание второго объекта недвижимости в другой стране потребует от вас больше управленческих навыков, чем дом в Подмоскowie. Вам придется соблюдать физические, экономические и юридические требования — от надлежащего ухода за садом, бассейном, газон и т. д. до управления доходами от аренды, а возможно, и своевременных выплат по ипотечным кредитам, оплаты коммунальных услуг, ежегодных налоговых и нотариальных выплат и т. д.

ОСНОВНЫЕ РИСКИ

Одним из двух ключевых факторов является правильный выбор объекта недвижимости, который будет зависеть от вашей инвестиционной стратегии: получение рентного дохода или приращение капитала.

Например, если вы решили сдавать недвижимость в аренду, то от типа недвижимости будет зависеть и тип арендатора. Двухкомнатные квартиры понравятся молодым людям или молодым парам, но они должны быть расположены недалеко от центров оживленной ночной жизни с барами, ресторанами, ночными клубами и т. д. Арендная плата за такую квартиру будет ниже, чем за четырехкомнатную квартиру, которая будет привлекательна для семей с детьми, но она должна быть расположена в другом районе — недалеко от пляжей, супермаркетов, детских площадок и т. д. Тип арендатора также является

важным фактором при выборе мебели, и от этого во многом зависит, в каком состоянии будет находиться ваша недвижимость по окончании срока аренды.

Местонахождение недвижимости всегда важно, поскольку от этого зависит максимально возможный размер арендной платы и уровень возможного прироста капитала. Но помните также, что от этого будет зависеть и начальная цена объекта недвижимости.

Во-вторых, вам придется непрерывно отслеживать рынок недвижимости в данной стране, чтобы не продать объект в период спада или стагнации на рынке, когда он превращается из рынка продавца в рынок покупателя, что, конечно же, отрицательно скажется на цене продажи. Помните, пожалуйста, что это намного труднее сделать, когда вы вкладываете деньги в незнакомую страну.

ДОХОДНОСТЬ

Удерживая недвижимость более длительное время, можно добиться более высокой доходности, как видно из приведенного ниже примера, но только в том случае, если рыночные цены будут все время идти вверх. В приведенном примере главной целью капиталовложения является приращение капитала, поэтому рентный доход призван покрыть ежегодные издержки на содержание недвижимости и обслуживание ипотечного кредита.

Пожалуйста, изучите приведенный ниже пример:

Деньги вкладываются в объект незавершенного строительства стоимостью 200 000 €. Строительные работы должны завершиться через 24 месяца.

1. Требуемый задаток — 40 000 €, а предполагаемые нотариальные и налоговые расходы — 24 000 €. Суммарная стоимость ипотечного кредита составит 80% или 160 000 €. Наличными вам придется внести (40 000 € + 24 000 €) = 64 000 €.



2. Средний рост цен на недвижимость в данной местности составляет 10% в год. Рентный доход должен, как минимум, покрывать расходы на обслуживание ипотечного кредита и ежегодные расходы на содержание. Когда вы продадите недвижимость через 4 года после завершения строительства или через 6 лет после заключения первоначального договора купли-продажи, цена объекта недвижимости достигнет (200 000 € * 10% рост * 6 лет) = 354 312 €.
3. Следовательно, ваша валовая прибыль составит (354 312 - 200 000 €) = 154 312 €.
4. Валовая доходность составит 154 312 € / 64 000 € = 141 %.

ФИНАНСИРОВАНИЕ

Инвестор должен быть готов к тому, что недостающую сумму от общей стоимости объекта недвижимости ему придется профинансировать самому, либо сделать это с помощью ипотечного кредита, что является более распространенным и разумным вариантом.

Пожалуйста, имейте в виду, что в некоторых странах еще не сложился рынок ипотечных кредитов для иностранцев на этапе заключе-

ния договора на приобретение объекта незавершенного строительства, хотя иностранцам, как правило, разрешается оформлять ипотечный кредит на недвижимость после завершения строительных работ.

Помня об этих нюансах, вы должны быть готовы к тому, чтобы профинансировать остаточную стоимость недвижимости с помощью других механизмов, таких как выпуск долевых ценных бумаг или взятие займа в другой стране под залог своей недвижимости.

Возможности получения рентного дохода во многом зависят от местности и могут носить сезонный характер, то есть в летнее время рентный доход может быть высоким, а в зимние месяцы низким.

Некоторые застройщики предлагают гарантированную схему сдачи в аренду, которая поможет решить данную проблему и избавит вас от необходимости поиска арендаторов.

Если такой схемы гарантированной сдачи в аренду не существует, можно обратиться к специализированным агентствам, которые заключают с вами договор на сдачу в аренду подходящего объекта недвижимости не менее чем на 6 месяцев в году.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

В разных странах действуют разные правила налогообложения, поэтому необходимо во всех случаях консультироваться со специалистами.

Вам придется заплатить довольно существенный налог при заключении начального договора на приобретение недвижимости.

Будьте готовы к тому, чтобы декларировать полученный рентный доход и заплатить с него налог, особенно если вы прибегаете к помощи специализированного агентства по сдаче в аренду недвижимости.

Поскольку инвестор является официально зарегистрированным собственником недвижимости, ему придется платить налог на прибыль с прироста капитала после продажи недвижимости. Помните, что вы обязаны декларировать все свои доходы и прибыль в соответствующих налоговых органах.

International Property Consultants,
Ким Ваддун



Анализ рынка недвижимости Турции показывает, что лидерами в области иностранных капиталовложений в недвижимость является Стамбул и прибрежные районы Турции. Город Бодрум, как главный центр туристического и инвестиционного интереса, был выбран местом проведения конференции «ИНВЕСТИЙТ 08», организуемой компаниями «IKON Events» и «Akın



Nalça Modular Spaces» 24-25 мая 2008 года в гостинице Princess Hotel.

«ИНВЕСТИЙТ 08» даст возможность всем тем, кто составляет на сегодня турецкий рынок недвижимости, встретиться, установить долгосрочные отношения, а также провести презентации, встречи и семинары, на которых будет определяться будущее побережий Турции.

Участниками мероприятия станут иностранные инвесторы, владельцы и покупатели недвижимости, застройщики и агентства, представители местных властей — все те, кто заинтересован в развитии рынка прибрежной недвижимости Турции.

Мероприятие, проводимое в течение двух дней, 24-25 мая, станет платформой для решения задач,

которые поставили перед собой инвесторы и местные власти, а также для рассмотрения таких важных в определении будущего побережий Турции вопросов как экология, культурное, историческое наследие и архитектура.

Конференция «ИНВЕСТИЙТ 08» пройдет в очень удобном формате рабочих встреч и семинаров, не требующем от участников какие-либо расходы на декорации. Приятным дополнением к участию в мероприятии будут великолепные выходные на солнечных пляжах Бодрума.

Дополнительная информация:
Заракол Илетишим, Селин Эюбоглу.
Тел.: +90 212 217 29 99
E-mail: selin@zarakol.com.tr

Время погружения в теплое море.

Встреча: Капиталовложения в побережье Турции

24-25 Мая 2008

Отель Бодрум Принцесс

Бодрум, Турция

www.investate.com.tr

Kuşadası

Çeşme

Marmaris

Bodrum

Fethiye

Kemer

Alanya

Antalya