

ВЫСТАВКИ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Вариативность и успех: взаимосвязь

Всем, даже далеким от экономики и бизнеса, известно (хотя бы примерно), что деловая активность в течение года имеет свои тенденции к росту и снижению. Так, во время праздников и массовых отпусков количество сделок в любой отрасли (за исключением разве что туристической) падает, зато период, предшествующий этим дням или месяцам, равно как и период, за ними следующий, напротив — имеет тенденцию к высоким показателям. Этому правилу подчиняется и рынок недвижимости, в том числе — зарубежной.

Наиболее заметное количество сделок как с российской, так и с зарубежной недвижимостью во всем мире приходится на март-апрель и октябрь-ноябрь. Отсюда — четко обозначенные границы сезона выставок и других подобных мероприятий, которые являются своего рода бизнес-форумами (или, если угодно, торговыми площадками), цель которых — свести вместе предложение и спрос, а проще — дать возможность продавцам найти своего покупателя и наоборот.

Если говорить о выставках недвижимости и брать в расчет исключительно те, что проходят в двух крупнейших городах России — Москве и Санкт-Петербурге, то таковых наберется несколько десятков. Крупные и не очень, посвященные разным типам недвижимости, одно- и многодневные — всех не перечислить. В сложившихся условиях наиболее заметными, а значит и максимально эффективными, являются масштабные выставки, проводимые видными игроками рынка. Впрочем, с развитием сферы недвижимости и выставочного бизнеса даже ведущие компании — организаторы выставок вынуждены искать новые пути предоставления услуг, иначе говоря — создавать новые форматы выставок.



Одним из наглядных примеров такого вариативного подхода к организации мероприятий, посвященных недвижимости, является опыт компании aiGroup, которая проводит сразу несколько выставок, каждая из которых является собой специализированный форум с четко обозначенной тематикой. Такая политика ценна как минимум по двум причинам. Во-первых, это позволяет привлечь исключительно целевую аудиторию; во-вторых, способствует продажам (потенциальные партнеры — участники выставок —

гораздо быстрее идут на контакт, если имеют перед глазами точную концепцию предложения). В реестре организуемых aiGroup выставок — крупные международные мероприятия, посвященные зарубежной недвижимости в целом, инвест-шоу, выставки недвижимости класса люкс и т.д. Впрочем, куда живописнее слов об успехе мероприятий говорит сухая статистика. Так, среднее число посетителей каждой из выставок компании составляет 7000 человек, свои предложения вниманию гостей представляют в среднем 200 компаний

со всего мира, а в рамках выставок проводятся круглые столы, семинары, встречи.

Итак, рассмотрим весенние мероприятия выставок зарубежной недвижимости 2012 г. Выставочный сезон компания aiGroup открывает в марте выставкой **Moscow International Investment Show**. 8-9 марта 2012 в московском ТВК «Тишинка» встретятся те, кто ищет привлекательные условия для инвестирования своих средств, с компаниями, предлагающими самые разные условия для этих самых инвестиций. Реестр предложений, традиционно представляемых на Moscow International Investment Show, позволяет удовлетворить самые разные потребности: это могут быть как небольшие вложения в недвижимость в виде приобретения

дома или апартаментов за рубежом, так и серьезные варианты по инвестированию в крупные объекты, составление и приобретение целых портфелей предложений. Во всяком случае гарантирован профессиональный подход и помощь при любом запросе. Кроме того, в рамках мероприятия работает Салон Недвижимости Болгарии, участники которого располагаются в отдельном павильоне. В марте 2012 г. пройдет юбилейная, десятая по счету болгарская встреча в Москве, что свидетельствует об успехе и востребованности мероприятия. В Болгарском Салоне примет участие не менее 60 экспонентов. В целом же в Moscow International Investment Show подтвердили свое участие 180 компаний.

Следом за инвестиционной выставкой aiGroup отправляется в Санкт-Петербург, где в выставочном комплексе «ЛенЭкспо» в Гавани 30-31 марта состоится **St. Petersburg International Property Show**. Это мероприятие является крупнейшей выставкой недвижимости Северной столицы и представляет, пожалуй, наиболее объемный спектр предложений рынка, а потому ориентировано на самые широкие слои населения. На выставке можно увидеть экспонентов из всех уголков мира — от Финляндии до Канады, всего 30 стран. Причем среди них не только коммерческие компании, но и министерства по туризму, представители национальных торговых палат и консульских отделов. Ценность весеннего петербургского





мероприятия отметили участием экспоненты из таких далеких государств как Сейшеллы, Малайзия, Кабо-Верде, Мексика. Эффективной работу здесь считают и компании из Латвии, Финляндии, Испании, Италии, Кипра, Германии и других стран. А количество потенциальных клиентов (в октябре, согласно статистике, выставку посетило более 6500 человек) говорит о взаимном высоком интересе и со стороны публики.

Данная выставка, помимо прочего, имеет как минимум две особенности. Во-первых, помимо основной выставочной деятельности, предусмотрена и деловая программа. Иными словами — в специальном зале для всех желающих проходят семинары, круглые столы, выступления по волнующим специалистов от недвижимости и потребителей вопросам. Вторая особенность — это проведение Болгарского

Салона Недвижимости, который функционирует в рамках основной выставки. Недвижимость Болгарии пользуется неизменно высоким спросом у россиян на протяжении последнего десятилетия, это своего рода тренд отечественного рынка зарубежной недвижимости. А потому организация для компаний из Болгарии своего Салона, на котором максимально полно был бы представлен спектр их предложений — это реверанс посетителям выставки, заинтересованным именно в болгарской недвижимости: им не надо долго ходить по павильону (а площадь выставочного пространства и впрямь впечатляет) в поисках компаний из Болгарии. По прогнозам организаторов, весеннее St. Petersburg International Property Show посетят не менее 6500 человек, список же экспонентов будет состоять из более чем 160 участников.

6-7 апреля выставочный сезон 2012 продолжает **Moscow International Property Show** — выставка, которую по праву можно назвать легендарной. Впервые организованное в 2003 году, это мероприятие стало пионером в данной отрасли выставочного бизнеса — первой выставкой с экспозицией только зарубежной недвижимости. Само имя Moscow International Property Show теперь воспринимается всеми как гарант успешности мероприятия. Выставку посещает не менее 7500 человек, в столицу на мероприятие приезжает более 200 участников из 35 стран мира. О причинах такой популярности выставки в кругах специалистов по недвижимости лучше всего говорят сами участники. По их собственному признанию, Россия сегодня является едва ли не единственным на европейском континенте состоятельным рынком потребления: в то время как граждане

ЕС стремятся отложить крупные приобретения до лучших времен (а точнее — до тех пор, пока не прояснится будущее еврозоны), россияне, уверенные в стабильности экономики их государства, не боятся серьезных вложений, кроме того, им, как правило, не требуются заемные (банковские) средства, а потому сделки проходят довольно быстро и легко.

Завершит весенний выставочный сезон 2012 aiGroup еще одним интересным мероприятием — **Moscow Golf & Luxury Property Show** — выставкой, посвященной элитной недвижимости и гольфу, которая пройдет 20-21 апреля. Несмотря на то, казалось бы, довольно узкую сегментацию — класс люкс — эта выставка весьма популярна среди москвичей и гостей столицы. Ежегодно ее посещает более 5000 человек, а участвует — свыше 100 компаний. География предложений

чрезвычайно широка — от Европы до стран Карибского бассейна (всего почти 30 стран мира), что позволяет потенциальным клиентам сравнить максимальное количество вариантов для инвестиций и выбрать подходящий. Отличительная черта выставки — сочетание деловой атмосферы (непрерывной составляющей любого бизнес-форума) с праздничным настроением (которое всегда сопутствует успеху и высококлассному отдыху). Так, на последнем Moscow Golf & Luxury Property Show гости выставки могли попробовать свои силы в гольфе — потренироваться и даже принять участие в соревнованиях, а также хорошо провести время на вечернем мероприятии Moscow Golf Show Party.

По самым простым подсчетам, всего за два весенних месяца мероприятия aiGroup привлекут более 25000 человек, вниманию которых будут представлены тысячи предложений всех ценовых категорий — от эконом-класса до элитных объектов в самых разных уголках мира. Убедиться в этом можно лишь одним способом — посетить одну из выставок. Или все сразу. Всего на 2012 г. (ведь будет еще и осенний выставочный сезон) компанией запланировано 10 различных мероприятий, большая часть которых посвящена определенной сфере рынка недвижимости, а потому имеет свою аудиторию, что делает каждую выставку компании весьма заметным событием в календаре деловой жизни Москвы и Санкт-Петербурга.

КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ:

MOSCOW INTERNATIONAL INVESTMENT SHOW
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ВЫСТАВКА, Салон Недвижимости Болгарии
9-10 марта 2012, 12-13 октября 2012
ТВК «Тишинка», Тишинская пл., д. 1, Москва
www.InvestShow.ru

ST. PETERSBURG INTERNATIONAL PROPERTY SHOW
ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, Салон Недвижимости Болгарии
30-31 марта 2011, 26-27 октября 2012
«Ленэкспо», Большой пр-т, В.О., д. 103, пав. 4, Санкт-Петербург
www.Spb.PropertyShow.ru

MOSCOW INTERNATIONAL PROPERTY SHOW
МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ
6-7 апреля 2011, 16-17 ноября 2012
ТВК «Тишинка», Тишинская пл., д. 1, Москва
www.PropertyShow.ru

GOLF & LUXURY PROPERTY SHOW
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ
20-21 апреля 2012
ТВК «Тишинка», Тишинская пл., д. 1, Москва
www.LuxuryPropertyShow.ru

Организатор: **aigroup**
Тел.: +7 (495) 926-96-95,
moscow@aigroup.ru
www.aigroup.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ СЕВЕРНОГО КИПРА: ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ

Являясь почетным членом английского общества Honourable Society of the Middle Temple Inn of United Kingdom, адвокат Мунир Акил оказывает профессиональные юридические услуги в сфере покупки и продажи недвижимости на Северном Кипре.



Мунир Акил
(Munir Akil)
юридический офис
DOM-INFO Group
(Северный Кипр)

С 1973 г. Мунир Акил является официальным адвокатом на Северном Кипре, обладая правом практики в Великобритании, а с 1990 г. — официально зарегистрированным адвокатом (барристер) в адвокатском сословии Великобритании (English Bar). Мунир Акил неоднократно вел юридические дела в качестве прокурора, а также был в должности главного судьи на Северном Кипре. В 1991 г. Мунир Акил был назначен в Королевскую Прокуратуру Великобритании (Crown Prosecution Service) в качестве Королевского Прокурора в Вуд Грин, Лондон.

Советы при выборе объекта

- Прежде чем приобретать недвижимость на Северном Кипре, необходимо обязательно посетить остров.
- Совершая покупку во время отпуска, уделите как можно больше времени поиску оптимального варианта.

Если вы не располагаете достаточным временем для поиска объекта, необходимо доверить эту работу профессионалам. Независимый юридический офис Munir Akil Law Office международной компании «ДОМ-ИНФО» обладает большим опытом работы и заслужил надежную репутацию среди местного населения и иностранных инвесторов.

- Проведите все возможные исследования и соберите максимум информации о недвижимости, которую хотите приобрести. Не принимайте споропалительных решений.
- В зависимости от назначения приобретаемой недвижимости учитывайте все необходимые аспекты выбора.
- Будьте внимательны с документацией при покупке вторичной недвижимости.
- При необходимости оформления кредита постарайтесь воспользоваться данными услугами у застройщика.
- Четко распределите бюджет и не забудьте учесть такие обязательные затраты, как налоги.
- Удостоверьтесь, что обладаете всей информацией о выбранном местоположении.

Рассмотрите несколько интересующих областей и регионов, взвесьте все за и против, проконсультируйтесь со специалистом, способным предоставить объективное мнение.

Юридическое оформление сделки

Как только вы подберете максимально подходящий вам объект недвижимости, следующим шагом будет обсуждение наилучших условий оформления сделки. Совершая операции с недвижимостью, очень важно иметь хорошего независимого адвоката, который окажет профессиональную помощь и предотвратит возникновение следующих непредвиденных ситуаций:

- Приобретение незаконно возведенных объектов недвижимости.
- Недвижимость продается без документов, подтверждающих правовой статус продавца.
- Недвижимость имеет серьезные конструктивные недочеты.
- Застройщик признан банкротом на стадии строительства.
- Объект недвижимости продан более чем одному покупателю.

Юридический отдел компании «ДОМ-ИНФО» во главе с юристом Муниром Акилом оказывает профессиональные и квалифицированные услуги в ведении дел гражданских и юридических лиц. Компания осуществляет надежную практику в получении патентов, регистрации торговых знаков, проверках и ведении дел для клиентов в различных точках мира.

Важными направлениями работы юридического отдела «ДОМ-ИНФО» являются операции с недвижимостью на Северном Кипре и ведение всех юридических дел, связанных с оформлением, оценкой, проверкой титулов собственности, оформлением контрактов, регистрацией в земельном управлении и других государственных органах, получением разрешений на передачу титулов на землю, завещаниями и другими важными для иностранца вопросами, которые дадут возможность гарантировать правомерность сделки по международным стандартам.

Чистота сделки — надежность ваших вложений и стабильность вашего дохода!



Москва:
+7 (495) 649-69-22
Санкт-Петербург:
+7 (812) 385-52-40
office@dom-info.eu
www.DOM-INFO.eu

Апартаменты класса люкс «Маскарат Бич» расположены в Испании, в провинции Аликанте, в городе Алтея, на первой линии Средиземного моря, в 200 м от яхтенного причала Luis Campomanes. Этот роскошный жилой комплекс имеет в наличии 2-, 3- и 4-х комнатные апартаменты. Напольные покрытия высокого качества с подогревом из мрамора Serreggiate. Кухни полностью оборудованы техникой марки Siemens. Установлены кондиционеры системы Inverter с функциями тепло/холод. В комплексе: спортзал (тренажеры марки Technogim), крытый бассейн с подогревом и джакузи, 2 сауны с туалетами, душевыми, раздевалками и обширной зоной для релаксации. В центральной части комплекса расположена просторная зона купания с 3 наружными бассейнами с джакузи. Охрана 24 часа в сутки.

Для более подробной информации обращайтесь по телефонам: +34 618 947 401, +34 628 010 254, пишите на e-mail: r_y_s29@hotmail.com или посетите наш сайт: www.mascaratbeach.com.





В ИСПАНИЮ на постоянное место жительства

Сегодня многих волнуют вопросы получения вида на жительство в Испании и последующей адаптации. Особенно в этом заинтересованы владельцы недвижимости и бизнесмены, открывшие свое дело на территории данной страны. Журнал International Residence обратился к специалистам компании «НБА» с просьбой осветить эти важные для всех желающих обосноваться в Испании вопросы.

— На какой срок можно получить вид на жительство?

— Иностранцам гражданам обычно выдается временный вид на жительство сроком на один год. После этого он продлевается на территории Испании на два года, затем еще на два. В сумме получается пять лет. По окончании этого периода вид на жительство продлевается уже на пять лет.

— Какие ограничения накладывает заветная «карточка резидента»?

— Прежде всего хотелось бы обратить ваше внимание на то, что россияне, желающие получить вид на жительство, должны отметить для себя несколько важных моментов:

- карточка резидента обязывает проживать на территории Испании не менее 180 дней в году;

- при получении вида на жительство без права на работу необходимо подтвердить наличие достаточного количества денежных средств для проживания на территории Испании без необходимости осуществлять трудовую деятельность в течение года;
- при получении вида на жительство с правом на работу нужно иметь возможность осуществлять трудовую дея-

тельность за свой собственный счет — другими словами, иметь бизнес-план и развивать свое собственное предприятие, что влечет за собой необходимость иметь рабочий стаж не менее 10 месяцев в течение года.

— В чем заключается работа юриста при подаче документов?

— Поскольку процесс как самого сбора и обработки документов, так и подачи в консульские службы Испании достаточно трудоемок и имеет множество подводных камней, мы рекомендуем поручать эту работу профессионалам, которые знакомы с испанским законодательством и имеют достаточный опыт работы и практику в подобных делах. Юристы нашей компании не только разбираются в испанском законодательстве, но и смогут объяснить вам на русском языке все тонкости данной процедуры.

Адвокаты компании Costaiberia лично контролируют весь процесс и подают документы в консульство Испании на территории Москвы или Санкт-Петербурга, тем самым ограждая клиентов от рутинной работы, и помогают избежать возможного недопонимания со стороны чиновников, т.к. процесс рассмотрения вашего заявления занимает от 6 до 9 месяцев со дня подачи документов до момента вынесения решения. В течение всего этого времени наши юристы неусыпно курируют данный процесс, регулярно запрашивают информацию в соответствующих учреждениях и органах по поводу процесса рассмотрения и имеют возможность зачастую знать первыми о вынесенном решении.

— Какие документы необходимо предоставить?

— Существует общий список документов личного и финансового характера, которые предоставляются в консульство. Основная цель предоставления этих документов — по-

казать, что у вас есть место и средства для независимого проживания на территории Испании. Набор таких документов сильно варьируется в зависимости от ваших источников дохода, сферы деятельности, семейного статуса и т.д., поэтому невозможно дать унифицированный ответ. Юристы нашей компании после консультации с клиентом составляют индивидуальный список, подходящий именно в этом случае.

— Могут ли российские дети учиться в Испании?

— Дети легче всего адаптируются к новому языку и правилам школьной системы, поэтому они меньше всего страдают от незнания языка. В Испании существуют муниципальные школы, которые являются бесплатными для всех и оплачиваются только учебники и, при необходимости, нахождение детей в школе после учебы в группах продленного дня, а так же — большое количество частных школ. Все школы свободно принимают детей по месту прописки. Кроме того, активно развиты спортивные школы, особенно это касается таких направлений, как футбол, большой теннис, плавание, верховая езда.

— А сложно ли взрослым?

— Для того чтобы взрослые могли как можно быстрее адаптироваться, существует множество частных и муниципальных языковых школ с различными системами преподавания. Так, например, на территории провинции Аликанте есть школы, где преподавание ведется на русском языке. Муниципальные школы стоят около 70 евро в год, стоимость обучения в частных — примерно 200 евро в месяц.

— Может ли иностранец купить машину в Испании?

— Приобретение машины иностранцем не влечет за собой какого-то особого процесса. Для этого в первую очередь необходимо на-

личие номера иностранца. Резидент приобретает автомобиль на общих основаниях: необходимо предоставить номер карты резидента, оплатить автомобиль и оформить документы на свое имя. Ежегодно владелец обязан оплачивать только муниципальный налог на транспортное средство и страховку.

— Можно ли пользоваться российскими водительскими правами?

— Поскольку российские права не действительны на территории Испании для резидентов, т.е. для тех, кто проживает на территории Испании постоянно, необходимо сдать экзамены и получить испанские водительские права. Для этого существует множество автошкол с различной системой подготовки. Хотим сразу предупредить наших клиентов, что все обучение и экзамены проходят на испанском языке. Но есть и школы, где обучение ведется на английском языке. Туристы, приезжающие по обычной визе многократного въезда, могут свободно пользоваться российскими международными правами.



Санкт-Петербург:
ул. Фурштатская, 10.,
Тел.: +7 (812) 579-40-71

Москва:
Стремянный пер., 26.,
Тел.: +7 (495) 664-46-48

Испания:
г. Торревьеха, ул. Ориуэла, 102
+34 (96) 571-86-96
info@costaiberia.ru
www.costaiberia.ru

ИНВЕСТИЦИИ В ГЕРМАНИИ? О ДА!

Для вас, ваших детей и внуков

МОСК
RECHTSANWÄLTE

— **Каковы возможность и условия получения кредита?**

— Они значительно более льготные по сравнению с большинством других стран. На данный момент ставка ипотечного кредита для нерезидентов составляет 4% годовых. Она является одной из самых низких в мире.

— **Каков порядок и срок получения мультивизы и ПМЖ?**

— Их получение весьма облегчается для приобретателей недвижимости и еще более при их деловой активности, предоставлении рабочих мест. В перспективе это упрощает и получение гражданства.

ВАШ НЕЗАМЕНИМЫЙ ПОМОЩНИК

— **Нужна ли помощь юриста?**

— Она абсолютно необходима. Без нее вы рискуете заблудиться в лабиринте проблем и учреждений. Сделка приобретения недвижимости должна быть обязательно нотариально зарегистрирована. Без этого она является незаконной. Адвокат проконсультирует вас, познакомит с законодательными нормами, обеспечит чистоту сделки, свяжет с нужными административными учреждениями, найдет наиболее выгодные условия сделки, ознакомит с размером налога на приобретение недвижимости и владение ею, раскроет порядок получения многократной визы и ПМЖ.

В нашей юридической фирме вам будет предложен самый широкий спектр всех необходимых услуг. В ней имеются нотариусы и адвокаты, специалисты во всех областях права недвижимости, строительного и архитектурного права, знатоки гражданского права в целом. Стоимость услуг — в чем вы сразу убедитесь — весьма умеренная. У нас имеется, кроме того, и русскоязычный адвокат, что сэкономит вам расходы на переводчика. Словом, все в одном месте. Наконец, нашими клиентами являются многие предпринимательские общества и банки, что заметно ускорит и удешевит планируемую вами сделку.

МОК АДВОКАТЫ

Mock Rechtsanwälte, Leibnizstrasse 49,
10629 Берлин, Германия

Тел.: +49 30 210 21 210

Факс: +49 30 210 21111

Эл. почта:

n.wandel-savva@mock-rechtsanwaelte.de,
kanzlei@mock-rechtsanwaelte.de

www.mock-rechtsanwaelte.de



Карл-Томас Штопп,
адвокат, нотариус,
налоговый консультант



Наталья Вандель-Саввакис,
адвокат (русскоязычный)

риэлторско-консалтинговых компаний в Германии, предоставляющей клиентам из России и стран СНГ полный спектр услуг по инвестициям в жилую и коммерческую недвижимость.

— **Обеспечено ли право собственности на приобретенную недвижимость для иностранцев?**

— Так же, как и для собственных граждан. Оно гарантирует и право наследования. Вот почему вы приобретаете недвижимость не только для себя, но и для своих детей и внуков. В отличие от многих других стран, приобретая строение, вы получаете право и на соответствующий земельный участок (или долю участка, если вы купили квартиру в жилом доме).

— **Какие документы должен предоставить потенциальный покупатель?**

— Только свой загранпаспорт.

— **Каков срок оформления сделки?**

— Минимальный по сравнению с большинством других стран, без ненужной волокиты и, уж разумеется, без всяких взяток. Администрация Германии всегда славилась честностью.

Многие российские — и, разумеется, не только российские — предприниматели проявляют живой интерес к приобретению недвижимости в Германии. Но они остерегаются вкладывать в эту операцию свои деньги без тщательной разведки. Они хотят предварительно получить разъяснение возникающих у них многочисленных вопросов. Мы выделили важнейшие из них и предлагаем нашим читателям ответы на них, согласованные с компетентными специалистами с многолетним опытом.

— **Насколько надежно приобретение недвижимости в ФРГ?**

— Абсолютно надежно. Германия относится к числу стран с самой стабильной политической и социальной обстановкой, является образцом правового государства.

— **Выгодно ли такое приобретение?**

— Безусловно! Стоимость 1 кв. м приобретаемого помещения (жилого и производственного) в несколько раз ниже, чем в Лондоне, Париже, Стамбуле, Москве, а в Берлине она значительно ниже, чем в других мегаполисах ФРГ. Но цены на недвижимость в стране постепенно растут, соответственно растет и стоимость аренды. Так что есть смысл не особенно медлить с приобретением. «По итогам второго полугодия 2011 г. Германия заняла первое место по объему инвестиций в торговую недвижимость в Европе, обогнав по этому показателю даже Великобританию», — комментирует Вахненко С. В., директор фирмы Dominart Real Estate, одной из ведущих



Татьяна Лаптева,
директор HOUSEBRIDGE

— **Чем британская недвижимость привлекает инвесторов сегодня?**

— Англия — это прежде всего стабильность и надежность инвестиций. Несмотря на глобальную рецессию, цены на инвестиционную недвижимость в центральном Лондоне, по последним оценкам аналитиков, достигли своих докризисных пиков. Так, например, за 2011 г. цены на квартиры в Westminster выросли на 10%. Если посмотреть на более глобальную картину — за последние два десятилетия средняя цена на недвижимость в Англии выросла почти в 4 раза. Это прирост капитала на 400% в развитой стране, несмотря на все пережитые кризисы. В британскую недвижимость, как правило, вкладывают с целью сохранения и прироста капитала в долгосрочной перспективе (10 лет). Но в последние два года мы наблюдаем беспрецедентный рост и так высоких цен на аренду — на 30% в Лондоне. Прямой эффект — это приток иностранных инвестиций, в том числе и из России.

— **Чем вызвано резкое увеличение цен на аренду, и каковы перспективы для инвесторов на 2012 г.?**

— Сегодня англичане предпочитают не связывать себя бременем владения недвижимостью, по статистике, как минимум до 40 лет. Почему? Во-первых, изменился стиль жизни — глобализация бизнеса и труда предполагает мобильность. Во-вторых, британская ипотека претерпела кардинальные изменения. Если раньше британцы могли получить

НАЧИНАЮЩИМ ИНВЕСТОРАМ



BUY-TO-LET: ИНВЕСТИЦИОННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ЛОНДОНА

Редакция журнала International Residence обратилась с вопросами по инвестициям в недвижимость Англии к Татьяне Лаптевой, директору компании HOUSEBRIDGE, лидера в области консалтинговых услуг.

ипотеку по приемлемой ставке, имея депозит лишь 5%, то теперь им нужно как минимум 15%. Кроме того, даже тем, кто может себе это позволить, не всегда хватает храбрости на столь серьезные инвестиции. Поэтому британцы предпочитают арендовать.

Стоит учесть и катастрофическую нехватку объектов недвижимости. Объемы нового строительства сейчас находятся на уровне 1949 г. Если текущий тренд сохранится, то к 2025 г. арендаторов станет более 40% от всего населения. Отсюда вывод: цены на аренду и, как следствие, на покупку рентабельной недвижимости сохраняют высокие позиции в ближайшие несколько лет.

— **Что вы советуете инвесторам для успешного проведения сделки buy-to-let?**

— Процедура оформления покупки в Англии несложная, но успех любых инвестиций зависит в значительной степени от удачного выбора самого объекта. Здесь лучше поручить дело местному специалисту, который физически находится в Лондоне и досконально знает рынок. Далее мы советуем заняться поиском арендатора еще до закрытия сделки по покупке, чтобы исключить вынужденный простой. И наконец, британский налоговый режим предоставляет ряд преимуществ нерезидентам, поэтому лучше заранее получить профессиональный совет по налоговым и иммиграционным аспектам.

Компания HOUSEBRIDGE оказывает консультационные услуги по инвестициям в Англии. Мы находимся в центре Лондона и работаем без посредников, лично проверяя каждый объект, который мы предлагаем клиентам. Наш портфель услуг включает юридическое сопровождение и инвестиционный анализ недвижимости, финансовый консалтинг и организацию ипотеки, управление недвижимостью при сдаче в аренду, а также бизнес-решения для инвесторов.

Тел.: +44 20 7283 4242, e-mail: tatiana@housebridge-property.co.uk
www.housebridge-property.co.uk



St. George Wharf, SW1 | 1-2 спальни | Цена: 0,6-1 млн £



Harrods Village, SW13 | 1-2 спальни | Цена: 0,6-1 млн £



Imperial Wharf, SW6 | 1-2 спальни | Цена: 0,6-1 млн £

House Bridge
property



Роскошный дом-особняк в одном из самых престижных и элитных районов центрального Торонто.

В доме 14 комнат, включая 5 спален, 2 кухни, 7 туалетов. Просторная столовая, комната для приема гостей, уютный каминный зал. На нижнем уровне дома находятся: сауна, бильярдный зал, домашний кинотеатр, спортивный зал и винный погребок.

Дом построен по уникальному проекту, располагается на 4 гектарах земли, с открытым бассейном и теннисным кортом. Дом в этой части Торонто в первую очередь ориентирован на тех, кто хочет быть частью природы, живя в городе.

В то время, когда волны экономического кризиса продолжают омыывать страны Европы и Азии, создавая проблемы то в одной, то в другой стране, грозя ввергнуть в пучину финансовых невзгод целые регионы, экономика Канады после короткого периода стагнации вновь вернулась к своему уверенному, динамичному экономическому росту. Это в первую очередь отразилось на рынке недвижимости Канады.

Дело в том, что на фоне финансовых проблем, возникших в последнее время во многих странах, включая Соединенные Штаты Америки, рынок недвижимости в Канаде, в частности в Торонто, крупнейшем мегаполисе страны, является одним из наиболее надежных и прибыльных сфер инвестирования денежных средств.

Статистика рынка недвижимости в Торонто и его окрестностях за последние годы показывает положительную динамику и стабильность

высокого роста цен, которые продолжают сохраняться, и пока не видно причин, которые могли бы привести к изменению этого тренда. Согласно статистике, за период с января 2009 г. по январь 2012 г. цены на недвижимость в Торонто росли в среднем на 10% в год, а в некоторых секторах рынка — на 18%.

Канада прочно закрепила за собой статус страны со стабильной и устойчивой экономикой. Интерес к недвижимости в Торонто и его окрестностях постоянно продолжает расти,

и объясняется это тем, что за последние годы укрепились позиции Торонто как одного из крупнейших деловых и финансовых центров мира. При этом недвижимость в этом мегаполисе, по оценкам ведущих мировых экспертов, продолжает оставаться серьезно недооцененной.

В настоящее время внимание иностранных инвесторов особенно обращено к покупке кондоминиумов, таунхаусов, недорогих домов, а также роскошных поместий и престижных домов, расположенных

Шикарные высококачественные конды у самого озера Онтарио, с прекрасным видом на центр Торонто. Гарантированный доход от арендуемых квартир, высокая отдача капитала и никакого риска инвестиций в недвижимость. Цены от 300 тысяч канадских долларов.

на больших участках, как в центральных районах Большого Торонто, так и в его пригородах. Покупая такое жилье, вы не только становитесь владельцем сравнительно дешевой недвижимости, которую трудно позволить себе купить в других странах мира, но и самое главное — приобретаете возможность комфортного и безопасного проживания в Канаде.

Канада — страна с одним из самых низких уровней преступности в мире, а Торонто является одним из самых безопасных городов Северной Америки.

Экономика страны признана одной из самых стабильных в мире с наиболее устойчивой финансовой системой. Факт, что Канада имеет огромные запасы сырья и развитую



промышленную базу, прочит стране в будущем роль одного из мировых лидеров. Все это позволяет экспертам делать выводы о том, что в течение обозримого будущего недвижимость в зоне Большого Торонто и его окрестностях будет устойчиво дорожать.



Фешенебельный комплекс кондоминиумов, расположенный в центре Торонто на одной из самых живописных набережных озера Онтарио.

Типы квартир: студии, однокомнатные, двухкомнатные и трехкомнатные.

В каждом здании есть спортивный комплекс, крытый бассейн, сауна, гостевые номера, подземная парковка. 24 часа служба консьержа. Широкий диапазон цен от 200 тысяч канадских долларов до 2 миллионов.



Этот уютный дом расположен в 20 минутах езды от центра большого Торонто.

В доме 4 спальни, просторная гостиная, каминный зал, красивая и дорогая кухня с современным кухонным оборудованием из нержавеющей стали и гранитной столешницей.

В доме центральный кондиционер, гараж на 2 машины, большой участок земли. Рядом находятся школы, магазины, транспорт.

Инвестируйте в лучшее! Инвестируйте в Торонто!

Sutton Group Admiral Realty Inc. Brokerage, Toronto, Canada

Риэлторы: Татьяна Ждан, тел: +14169103836

Ирина Громова, тел: +14165674492

E-mail: canadianpropertyforu@gmail.com

Web: www.canadianpropertyforu.com

Первый вертолетный клуб
АЭРОСОЮЗ –
окно в новую реальность!



Курсы пилотирования и продажа вертолётов

+7 (495) 995-54-43

Аренда вертолётa, клуб

+7 (495) 788-81-80

www.aerosouz.ru

Строительство жилых домов:
завершение – апрель 2012
открытие – ноябрь 2012


SOUTH POINT
Falmouth Harbour

Небольшой эксклюзивный апарт-отель:
20 односпальных и 3 двухспальных
полностью меблированных апартаментов.
Карибская архитектура · современные интерьеры
итальянские кухни, ванные комнаты и мебель
пляж · бассейн · ресторан
холл · фитнес-центр · мастерская.
Апартаменты продаются по фригольд праву
собственности совместного владения
12 апартаментов уже проданы, оставшиеся 11
– отличная возможность для инвестиций.

www.southpointfalmouth.com



 **Rambler · ORSN.RU**
НЕДВИЖИМОСТЬ



Лучший интернет-ресурс
по недвижимости*

Вся недвижимость России и зарубежья

на orsn.rambler.ru

Контактный телефон (495) 989-25-56

* По результатам конкурса «Профессиональное признание-2007». Мероприятие проводилось в рамках Национального Конгресса по недвижимости. ООО «ОРСН-Консалтинг», 119991, г. Москва, ул. 5-й Донской проезд, д.15. Размещение информации на интернет-ресурсах.



РАЗНИЦА ПОТЕНЦИАЛОВ

Несмотря на то, что основными определяющими факторами при покупке недвижимости за рубежом для россиян являются теплый климат, близость к морю и доступность страны в части визовых формальностей, недвижимость в крупных городах пользуется на зависть стабильным спросом. Вместе с тем на рынке городской недвижимости существуют свои коллизии. Итоги 2011 года позволили выявить закономерности, которые определяли рынок недвижимости в крупнейших городах мира в прошлом году, а также составить прогнозы на 2012 год...

Лондон



Британская столица — один из главных пунктов притяжения на экономической карте мира для серьезных инвесторов, в том числе российских, в 2011 г. (как, впрочем, и всегда) — стала наглядным примером общемировой финансовой ситуации. Выразилось это, в частности, в хоть и небольшом, но оживлении на рынках, а также в тревожном ожидании рецессии в начале 2012 г.

В течение всего года и покупатели, и продавцы, и агенты отмечали снижение количества предложений по высококлассной недвижимости в Большом Лондоне, причем, по оценкам некоторых участников рынка (в частности, компании Winkworth), среднемесячное число предложений по сравнению с аналогичным показателем 2010 г. упало почти на четверть. Впрочем, длилось это не так долго: уже к осени обеспокоенность продавцов по поводу экономической ситуации в еврозоне сменилась закономерным ростом числа как предложений, так и сделок — характерной чертой предожде- ственских месяцев, причина которой в стремлении обеспечить запланиро- ванные финансовые показатели.

Спрос же на недвижимость в Большом Лондоне в 2011 г. в целом был высок и превосходил ожидания, чему свидетельство — существенное сокра- щение сроков продаж: по оцен-

кам уже упоминавшегося агентства Winkworth, в среднем на продажу дома осенью прошедшего года затрачивалось до 5,5 недель (в 2010 г. — до 6,5). Интересно, что спрос на лондонскую недвижимость происходил на фоне роста цен: Большой Лондон, согласно отчету Greater London Authority, стал единственным регионом Великобритании, где было отмечено повышение цен на недвижимость — в среднем на 3% в III квартале 2011 г.

Что же касается 2012 г., то здесь прогнозы экспертов по вопросу развития рынка недвижимости в Лондоне находятся во взаимосвязи уже не с одним определяющим фактором, которым до сих пор являлась общеэкономическая ситуация в Европейском союзе, но и с сугубо британскими событиями. Одним из ярчайших в череде которых обещает стать Олимпиада: в свете грядущих Игр Большой Лондон, и без того являющийся лакомым кусочком для любого инвестора, станет еще более привлекательным.

Барселона



Недалеко от этого, второго по численности, испанского города располагаются Коста-Брава, Коста-Дорада и другие приморские курорты, объем вложенных средств в недвижимость которых со стороны российских инвесторов превосходит мечты многих стран мира. Кроме того, Барселона заслуживает внимания и как предст-

авитель государства Европейского союза, доставившего последнему в 2011 г. немало хлопот.

К слову, об иностранных инвестициях в испанскую недвижимость. В этом секторе, несмотря на активные действия участников рынка, а в особенности — продавцов, в последние годы все было не очень радужно. С 2003 г. объем вложенных иностранцами средств в сектор недвижимости неуклонно снижался, и если в 2003 г. эта сумма составляла 7,072 млрд евро, то годом позднее — 6,65 млрд евро, а в 2006 г. и вовсе 4,716 млрд. Подкорректиро- ванный небольшим ростом в 2007 г., в 2010 г. объем иностранных капиталовложений составил 3,474 млрд евро. С этой точки зрения 2011 г. стал в своем роде выдающимся: согласно подведе- нным итогам, за первые три кварта- ла прошлого года объем вложений

в испанскую недвижимость со стороны зарубежных инвесторов вырос по сравнению с аналогичным периодом поза- прошлого года на 27,8%.

Между тем, по статистике портала Kuego.com, по итогам последнего кварта- ла прошлого года Барселона сохранила позиции испанского города с самой дорогостоящей недвижимостью. Средняя стоимость объекта в Барсе- лоне составила 582300 евро, что более чем в 2 раза выше среднеиспанской стоимости (257000 евро). Впрочем, на- лицо и снижение: в IV квартале 2010 г. недвижимость в Барселоне в среднем стоила 655000 евро.

В 2012 г. эксперты ожидают продол- жения тенденции снижения цен на не- движимость. Причем, если говорить об Испании в целом, то коснется это в первую очередь новых домов, объ- емы строительства которых также про- должат сокращаться.

Торонто



Канада по-прежнему остается островком стабильности в бушующем море тревожных ожиданий и пессимистических прогнозов по поводу глобальной экономической ситуации. Так, согласно предварительной статистике, активность на канадском рынке недвижимости в 2011 г. была в среднем такой же, как и на протяжении последнего десятилетия. Примерно та же картина наблюдается и в отношении ценообразования: по сравнению с 2010 г. среднеканадская стоимость объекта недвижимости возросла на незначительные 4,6%.

Интересно, что, несмотря на большую территорию, средние показатели по стране не сильно расходятся с индексами, зафиксированными в крупнейших городах Канады. Например, средняя стоимость выставленной на продажу недвижимости в Торонто в 2011 г. составляла 465412 долларов США, что на 8% больше показателя 2010 г. (431276 долларов). Стабильной остается и активность на рынке: по сравнению с позапрошлым годом число заключенных контрактов купли-продажи недвижимости в прошедшем году выросло на 4% и составило 89347 сделок. Кстати, по этому показателю завершившийся год, согласно записям Toronto Real Estate Board, стал вторым лучшим годом (наибольшее число сделок — 93193 — было зафиксировано в 2007 г.).

По словам экспертов, эти показатели — результат успешной экономической политики государства, что закономерно повлияло и на банковскую политику в отношении ставок по ипотечным кредитам, которые довольно

низки, результатом чего, в свою очередь, стала уверенность покупателей недвижимости в том, что они почти при любых обстоятельствах смогут выполнить свои обязательства перед банком. Наверное, нет нужды говорить о том, что такая стабильность — на руку инвесторам, изыскивающим наиболее надежные способы вложения средств. Неуклонный рост средней стоимости недвижимости — наиболее характерная черта как канадского рынка вообще, так и рынка недвижимости Торонто в частности. На протяжении последних 10 лет не было ни одного года, ознаменовавшегося снижением этого показателя. И если в 2000 г. средняя стоимость объекта составляла 243255 долларов США, то в 2005 г. этот индекс достиг отметки в 335907 долларов, а в 2010 г. — 431276 долларов.

На таком фоне прогнозы экспертов выглядят весьма очевидными: 2012 г. Канада проведет под тем же знаком стабильности, что и последние 10 лет, ожидается также, что средняя стоимость недвижимости составит 485000 долларов, то есть произойдет 4%-й рост.

Нью-Йорк



Для города Большого Яблока 2011 г. характеризовался относительной стабильностью. Несмотря на то, что на момент подготовки данного материала официальных статистических данных за весь 2011 г. нью-йоркский рынок недвижимости еще не опубликовал, позитивные настроения участни-

ков рынка наблюдались в течение всего года. Поводом для этого послужили итоги позапрошлого года, ознаменовавшегося ростом цен, а также квартальные результаты 2011 г.

Итак, лето и осень прошлого года на Манхэттене, согласно опубликованному в конце года Elliman Report, прошли под знаком снижения общей активности и небольшого падения цен, что было обусловлено несколькими факторами, в числе которых — споры о государственном долге США, снижение кредитного рейтинга страны агентством S&P, а также усугубившийся финансовый кризис в Старом Свете. Похожая тенденция продолжилась и в последнем квартале 2011 г., когда наиболее характерным индикатором замедления бизнес-процессов на рын-

ке недвижимости стало увеличившееся время продажи объектов: по сравнению с тем же периодом 2010 г. оно возросло более чем на 8% и составило 123 дня (в 2010 г. — 113). Объяснений этой тенденции среди участников рынка бытует целое множество. Среди них — и осторожность покупателей при обращении в американские банки для получения ссуд, и недостаточное количество предложений на рынке объектов высококлассной недвижимости, и, конечно, общемировая экономическая ситуация, в которой главным источником нестабильности в прошедшем году оставался Евросоюз. Вместе с тем, некоторые агенты отмечают хоть и небольшой, но рост спроса на недвижимость класса люкс, а также увеличение количества иностранцев среди покупателей манхэттенской недвижимости — впервые с 2007 г.

Гонконг



Однако не для всех крупных городов прошедший год дал утешительные результаты. Так, в Гонконге — городе, известном всему миру заоблачными ценами на недвижимость и их неконтролируемым ростом, что, безусловно, не может не привлекать инвесторов, среди которых преобладают обеспеченные граждане материкового Китая, — наблюдалась крайне нестабильная ситуация, которая в итоге привела к общему снижению активности на рынке

недвижимости. За 2011 г. здесь было зафиксировано 108814 сделок, что на 33% меньше показателя позапрошлого года, и в целом является вторым наихудшим результатом последнего десятилетия (самым провальным на сегодняшний момент является 2006 г. с 99087 сделками). Наиболее же значительным индикатором ситуации 2011 г. стало более чем 50%-е падение числа сделок в последний месяц ушедшего года. Это дает все основания предполагать, что тенденция снижения активности на рынке недвижимости, а вместе с ней и небольшая корректировка цен в сторону уменьшения, продолжится. Аналитики эту тенденцию связывают, в частности, с мерами правительства по сдерживанию стремительного роста цен на недвижимость — ответом на обеспокоенность дороговизной жизни среди населения Гонконга.

На цены в Гонконге влияет и такой показатель, как популярность того

или иного жилья. Так, в последние два года наблюдается повышенный интерес к объектам первичной недвижимости, в связи с чем продавцы вторичного рынка вынуждены снижать цены. Кроме того, на рынок гонконгской недвижимости сильное воздействие оказывает и глобальная экономическая ситуация: многие транснациональные корпорации, имеющие свои представительства в Гонконге, вынуждены или закрывать свои китайские офисы, или значительно сокращать количество сотрудников, там работающих, что, само собой, сказывается на спросе как на аренду, так и на покупку жилой недвижимости. Все это, по оценкам аналитиков, приведет к дальнейшему — уже более значительному, чем в 2011 г., — снижению цен: на рынке вторичной недвижимости и объектах массового строительства оно может составить до 15%, на рынке первичной недвижимости класса люкс — до 10%.



Shulgin Management LLC является управляющей компанией на рынке США. Это означает, что в отличие от других мы обеспечиваем не только продажу, но и управление недвижимостью. Для наших клиентов это означает ежемесячное получение дохода от сдачи недвижимости в аренду независимо от того, где они проживают. Объектами инвестирования могут быть квартиры, дома или многоквартирные комплексы в любой точке США. Минимальная сумма для инвестиций — 50000 долларов.

Вопросы, связанные с безопасностью расчетов и юридической чистотой сделки, будут для вас с комфортом решены. Даже если у вас успешный бизнес, мы сможем помочь вам получать дополнительный доход из США через уникальные условия финансирования. Наш офис расположен во Флориде, на побережье Мексиканского залива.

- 18-квартирный комплекс в городе Санкт-Петербург, Флорида. Стоимость покупки — 307000\$. Ежемесячный доход — 5000\$.
- Комплекс из 23 квартир в солнечной Флориде, город Клируотер. Стоимость покупки — 525000\$. Ежемесячный доход — 7500\$.
- 63-квартирный комплекс в городе Феникс, Аризона. Цена — 1900000\$. Ежемесячный доход — 23000\$.

Мы говорим на русском и английском языках. На следующий день после закрытия выставки мы всегда проводим групповые и личные семинары с заинтересованными лицами. Наши телефоны в США: +1 727 216 8516 (английский), +1 727 686 1481 (русский).