

## ХРАНИТЬ ВЕЧНО

## ОСОБАЯ ЦЕННОСТЬ ИТАЛЬЯНСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**Экономика Италии живет по общим законам и знает периоды роста и спада. Но что бы ни происходило вокруг, недвижимость в этой стране никогда не будет дешевой. Потому что здесь нельзя купить просто дом, виллу, апартаменты. В Калабрии, Тоскане, на Сицилии, в Лигурии — везде вам будет сопутствовать история, на каждой улице вы будете чувствовать то, что поэты именуют дыханием столетий. Даже если вы покупаете совершенно новый, только что построенный дом, в придачу вы получаете великое прошлое. А оно не падает в цене.**



О том, как охотно покупают россияне недвижимость в Италии, написано много. Но, честно говоря, открытия тут никакого нет. Это уже не традиция, а прямо какая-то черта национальная. Путешествовать, учиться музыке и архитектуре, рисовать, изучать искусство, историю, писать литературные произведения, наконец, лечиться — за всем этим вот уже лет триста доблестные сыны нашего отечества отправляются на Апеннинский полу-

остров. Те, кто не любят долго жить на одном месте, снимают жилье, другие же оседают здесь основательно, а потому решают, что лучше обзавестись собственным недвижимым имуществом. И сколько бы ни говорили о том, что такая покупка — дело обыкновенное, не более чем бизнес, все понимают: купить дом в Италии все-таки не то же самое, что приобрести апартаменты где-нибудь в Эмиратах.

Минувшие годы стали хорошей проверкой для рынка зарубежной недвижимости. Многие разрекламированные направления буквально исчезли из сферы внимания покупателей. Стоимость переоцененных объектов резко упала. И, как говаривал Михаил Сергеевич, стало понятно, «кто есть who». Итальянская недвижимость благополучно избежала всех этих потрясений. Как отмечают специалисты по зарубежной недвижимости, итальянское направле-

ние осталось одним из самых популярных среди россиян. Как в 2010 г., так и в 2011 г. отмечается стабильный рост интереса, а количество сделок неизменно увеличивается. Причем такую благоприятную картину на рынках зарубежной недвижимости нечасто увидишь. Страны, в которых на сегодняшний день наблюдается рост цен, можно по пальцам пересчитать. И среди них — Италия. Это одна из самых развитых стран Европы, экономика ее устойчива, и это вызывает дополнительное доверие к ней со стороны покупателей и инвесторов. Вместе с тем ситуация в различных провинциях может существенно отличаться, так что цены на уровне Болгарии здесь совсем не редкость. Цены на небольшие квартиры, скромные апартаменты начинаются со 100000 евро. Согласитесь, эта ценовая категория доступна достаточному числу россиян.

Надо признать, разговоры о более и, напротив, менее популярных областях Италии (разумеется, с точки зрения недвижимости) довольно условны. Уже неоднократно отмечалось, что в Италии не принято рекламировать свою страну. Здесь знают себе цену и вовсе не стремятся кому бы то ни было понравиться, а потому если и рекламируют, то конкретные программы, проекты. К примеру, после Олимпиады в Турине началась активная реализация объектов, построенных специально к Играм. Российские покупатели с большим интересом отнеслись к возможности приобрести в окрестностях Турина дом, апартаменты. Агентства недвижимости среди лидеров спроса сегодня называют Лигурию. По их мнению, это Лазурный Берег Италии, одна из самых уважаемых и дорогих областей. Соответствующие тут и цены: 200000 евро — 250000 евро за небольшую квартиру, что, впрочем, никоим образом не останавливает российских покупателей.

А вот Калабрия вошла в число лидеров спроса совсем недавно. Действительно, Калабрия — один из немногих рынков недвижимости, который начал свое развитие буквально пару лет назад. Причина проста: правительство стало выделять значительные средства на развитие туризма в этом прекрасном регионе, началось строительство дорог, мостов, всевозможных торговых центров, университетов, реконструкция

аэропортов. Как следствие, стал развиваться рынок недвижимости. Сейчас тут одновременно строятся десятки поселков эконом- и бизнес-класса, многочисленные комплексы со всей инфраструктурой, а также виллы, таунхаусы, апартаменты. Выбор объектов здесь очень хороший, к примеру, стоимость односпальных апартаментов в комплексе с большим бассейном, в 5 минутах ходьбы от Ионического моря — от 70000 евро. Специалисты в один голос твердят, что это последнее место в Европе, где цены растут. Стоит прислушаться.

Отметив, что итальянцы себя особо не рекламируют, мы вовсе не собираемся делать это вместо них. Но россияне действительно ведут себя на рынке Италии очень активно, и назвать хотя бы две-три области, где они стали постоянными покупателями, уж точно стоит. Тем более что для заключения сделки никаких особых усилий предпринимать не надо. Достаточно быть платежеспособным. Для покупки недвижимости в Италии не существует никаких ограничений для нерезидентов, гражданин России может в любое время приобрести любой объект недвижимости в любом из регионов Италии. Другой вопрос, что при желании совершить сделку нужно прежде всего для самого

себя сформулировать: зачем вам это жилье. Например, если речь идет о сезонном проживании, то вполне можно обойтись без системы отопления (что обойдется дешевле). При покупке дома хорошо бы заранее представлять его площадь и площадь участка, знать, сколько вам нужно спален, хотите ли вы иметь сад, устроит ли вас жилье в поселке или вы предпочтете изолированное существование. Впрочем, обо всем этом следует заранее договориться с агентством, которое будет подбирать для вас подходящие варианты.

Однако, несмотря на отсутствие ограничений на покупку недвижимости иностранцами, в Италии достаточно высокая стоимость операций по продаже и покупке объектов, немалые налоги и непростое законодательство, которое, к примеру, ставит арендодателей в довольно узкие рамки — налог на доходы иностранцев от сдачи недвижимости в аренду колеблется в пределах 25-45%. Кроме того, покупка недвижимости в Италии не дает права на получение вида на жительство. Стать обладателем этого документа можно лишь в двух случаях: заключив брак с гражданином Италии или организовав бизнес. О матримониальных перспективах наших читателей мы рассуждать



не будем, а вот если человек создал компанию в Италии, да еще и купил тут недвижимость, тогда никаких препятствий: не то что вид на жительство, он получит самый настоящий режим наибольшего благоприятствования.

О том, какова процедура покупки недвижимости в Италии, можно прочесть в различных источниках. Правда, данные там несколько отличаются, но все-таки не настолько, чтобы это имело какое-то значение. Обычно выделяют три этапа покупки:

- предложение о покупке;
- предварительный контракт;
- заключительный контракт.

Если вы имеете дело с итальянским агентством, то вам прежде всего предложат зафиксировать все параметры необходимого вам жилья, а также условия сделки. Вас попросят также выписать чек на сумму, равную задатку (5-10%). Продавец не может получить эти деньги до тех пор, пока не согласится с вашим предложением о покупке и со своей стороны не подпишет его. Если продавец решил «отыграть назад», вы просто получите обратно свой чек, если же вы сами «включили задний ход», то, разумеется, денег вам не вернут. Но ведь это везде так.

Если на первоначальном этапе всех все устраивает, начинается этап подписания предварительного контракта. Этот предварительный договор составляется на трех языках: итальянском,

английском и русском. Если речь идет о строящемся объекте, то в договоре точно прописывается стоимость объекта, которая остается неизменной до конца строительства, а также беспроцентная рассрочка платежа по этапам строительства. Вообще покупать объекты на ранних стадиях строительства в Италии очень выгодно. Во-первых, первоначальный взнос варьируется от 30% до 50%, а остальной платеж можно делать уже по окончании работ, на этапе оформления собственности. Во-вторых, такая покупка не несет никакого риска: по гражданскому законодательству, все застройщики обязаны страховать такие сделки от недостроя и банкротства. Т. е. клиент, заплативший 30-50% на первоначальном этапе, получает страховую гарантию на все вложенные средства.

Что касается заключительного контракта, то обычно после подготовки и проверки всех документов (на это, как правило, уходит месяц-полтора) все

участники сделки встречаются у нотариуса, где и подписывают акт о покупке. Нотариус в Италии обладает большими полномочиями. Функции его таковы:

- нотариус составляет договор купли-продажи;
- нотариус проводит проверку недвижимости на возможность продажи и чистоту титула;
- нотариус ответственен за сделку и за совершение нотариального акта; он обязан довести до сведения всех участников сделки их обязанности, подчеркнуть важность и ответственность их действий;
- нотариус обязан проконтролировать оплату, передачу собственности и заверить сделку с учетом законодательства Италии;
- нотариус зачитывает договор купли-продажи вслух, задавая участникам сделки вопросы при необходимости.

Нотариус не только занимается регистрацией договора, он же взимает те пошлины и налоги, которые надо оплатить при покупке объекта недвижимости.

Специалисты подчеркивают, что сам по себе процесс оформления собственности легок и прост, чему, конечно, способствует большая предварительная работа. Два-три дня уходит на регистрацию, а через несколько недель договор купли-продажи уже можно получить. Ну а дальше — владейте своей собственностью на здоровье! Только не забывайте платить ежегодный налог на недвижимость. Он хоть и низок (0,4% от кадастровой, т. е. оценочной стоимости жилья), но пренебрегать им ни в коем случае нельзя. Впрочем, россияне не для того покупают недвижимость в Италии, чтобы не платить там налоги. С этой задачей они успешно справляются у себя дома...

#### Дополнительные расходы, которые несет покупатель, приобретая недвижимость в Италии.

1. Расходы на оплату услуг нотариуса — не более 3% от стоимости объекта (1,5% — услуги, 1,5% — регистрация в Регистре собственников).

2.1. В случае если жилая недвижимость (квартира, вилла) покупается у строительной компании (первичный рынок), покупатель уплачивает:

- 10% НДС от кадастровой стоимости (она, как правило, ниже рыночной);
- фиксированный ипотечный налог 168 евро (за перезапись имущества в Регистре);
- фиксированный кадастровый налог 168 евро;
- гербовый сбор 168 евро.

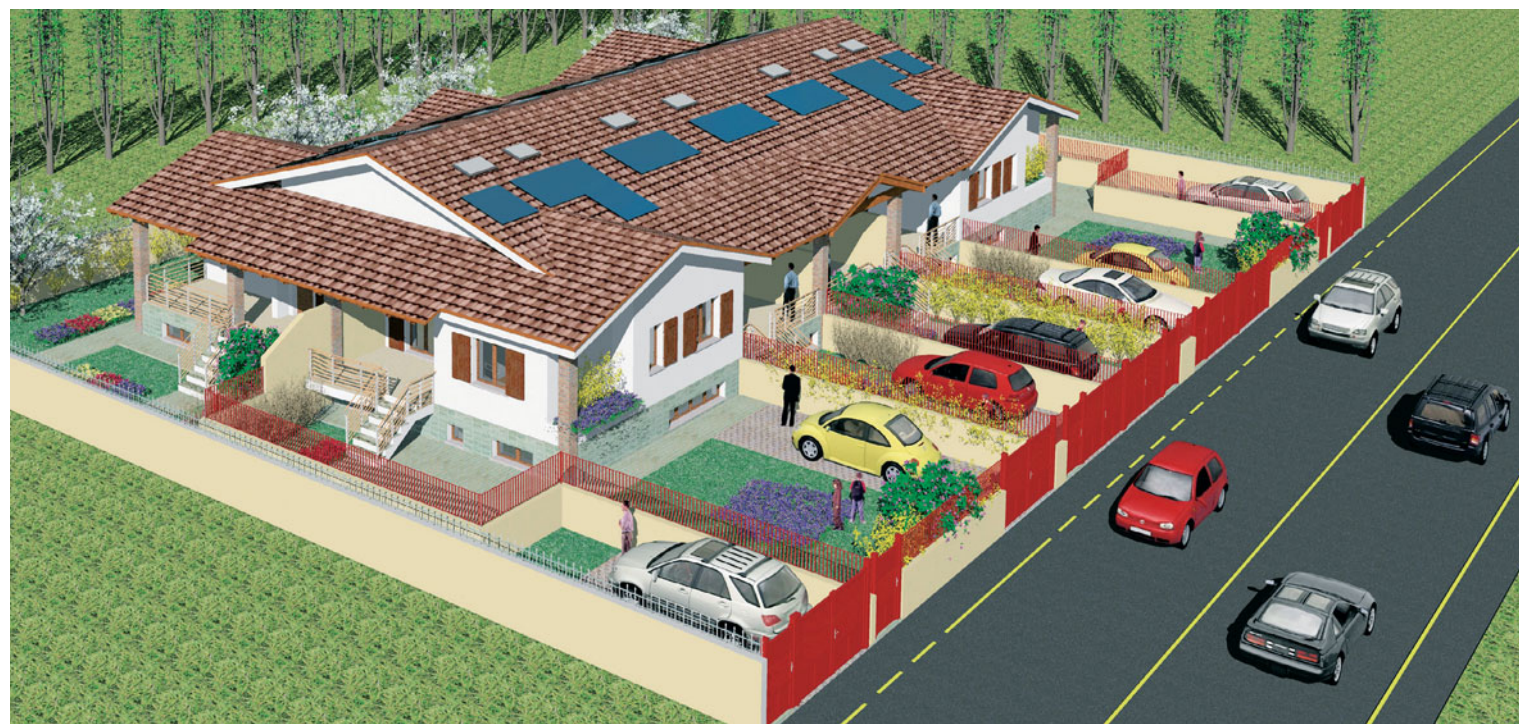
2.2. В случае если жилая недвижимость (квартира, вилла) приобретается на вторичном рынке, покупатель уплачивает:

- гербовый сбор — 7%;
- ипотечный налог — 2% (за перезапись имущества в Регистре);
- кадастровый налог — 1%.

3. Комиссия итальянского риэлтора (процент риэлтора зависит от приобретаемого объекта).



# СТРОИМ И ПРОДАЕМ ВИЛЛЫ от 370 000 € Район Лацио, Рим



## UGO IMMOBILIARE

**Офис продаж:**

ул. Казалмонферрато, 2/Б

Рим, Италия

Тел.: +393 663 549 384 (русский язык)

пн.-вс. с 10.00 до 22.00

+39 067 025 968

пн.-пт. с 10.00 до 19.00

[www.unisu.it](http://www.unisu.it)

[www.homeceramiche.it](http://www.homeceramiche.it)

Turismo  
vista  
mare

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В МИЛАНО-МАРИТТИМА, РИМИНИ,  
ФЕРРАРЕ, РАВЕННЕ, ЧЕЗЕНАТИКО, ЧЕРВИИ

[www.turismovistamare.com](http://www.turismovistamare.com)

[italia-vistamare.com](http://italia-vistamare.com)

[www.vacanzemadeinitaly.ru](http://www.vacanzemadeinitaly.ru)



Продается новый отель 4-5 звезд в стадии строительства на набережной в Чезенатино. Чезенатино — тихий старинный город, расположенный к северу от Римини, состоящий из исторической части с небольшой гаванью для яхт и катеров и туристической зоны с отелями в несколько линий. Чезенатино — это 7 км морских пляжей, идеально подходящих для любого возраста. Отель, рассчитанный на прием туристов в течение всего года, должен стать сердцем города, местом встреч, отдыха и развлечений не только для гостей города, но и для горожан как летом, так и зимой. В отеле:

• 7 этажей;  
• 179 номеров (suite, junior suite) с балконами;  
• конференц-зал;  
• кафе-бар;  
• 3 ресторана;  
• бассейн;  
• висячие сады с видом на море;  
• спа-центр Wet&Dry;  
• подземный гараж для гостей и персонала;  
• 3650 м<sup>2</sup> — площадь застройки торговых помещений первого этажа;  
• 11 950 м<sup>2</sup> — площадь застройки отеля;  
• Вместимость: 382 человека.

- 7 этажей;
- 179 номеров (suite, junior suite) с балконами;
- конференц-зал;
- кафе-бар;
- 3 ресторана;
- бассейн;
- висячие сады с видом на море;
- спа-центр Wet&Dry;
- подземный гараж для гостей и персонала;
- 3650 м<sup>2</sup> — площадь застройки торговых помещений первого этажа;
- 11 950 м<sup>2</sup> — площадь застройки отеля;
- Вместимость: 382 человека.

Стоимость отеля: 37 000 000 евро.  
Стоимость торговых помещений: 36 000 000 евро.  
Завершение строительных работ: декабрь 2013 г.



**АРХИТЕКТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ. ДВОРЕЦ В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ ГОРОДА ФЕРРАРА**

Дворец представляет собой центральную часть исторического комплекса Addizione Erculea, спроектированного Бьяджо Россетти в XVI в. С 1987 по 1990 гг. проводились

работы по реставрации. Восстановительные работы не нарушили ни целостности здания, ни главных архитектурных элементов. Все необходимые работы по обновлению и модернизации были произведены по проектам высочайших специалистов. В данный момент состояние исторического и архитектурного наследия с точки зрения сохранности и функциональности можно оценить как отличное.

Стоимость дворца: 7 500 000 евро.



Продается отель **BALNEA VINTAGE RESORT** в Римини, в районе Marebello, в стадии строительства. Окончание строительных работ в 2012 г. Отель расположен непосредственно на пляже. Фасад обращен на главную улицу города. Отель находится в окружении развитой

инфраструктуры, общественный транспорт связывает его с центром Римини и Риччоне, легко достижим с автомагистрали.

Отель имеет:

- 4 этажа;
- 74 номера, из которых 11 номеров-люкс;
- конференц-зал;
- ресторан;
- бар;
- бассейн;
- спа-центр;
- подземный гараж с 61 парковочным местом.

Стоимость отеля: 24 500 000 евро.



**ВИЛЕТТА в Милано-Мариттима (ref.n.8) — 150 м<sup>2</sup>.**

**Описание:** угловая виллетта на трех уровнях с отдельным входом, гаражом (51 м<sup>2</sup>), парковочным местом. В доме: зал с мини-кухней, 3 спальни (14 м<sup>2</sup>, 14 м<sup>2</sup> и 26 м<sup>2</sup>), 3 ванные комнаты, балконы (29 м<sup>2</sup>), портик (23 м<sup>2</sup>). Двор — 102 м<sup>2</sup>.

**Отличительная черта:** на первом этаже имеется совершенно отдельная комната (с ванной) для обслуживающего персонала.

В доме: электрожалюзи, охранный сигнализация. Терраса и первый этаж — мраморные полы, мансарда — паркет. Расстояние до моря — 300 м, расстояние до центра — 200 м.

Стоимость: 1 550 000 евро.

Год завершения строительства: 2010.



**КВАРТИРА в Милано-Мариттима (код.ТС)**

Описание: квартира (70 м<sup>2</sup>) на море, на первом этаже, со своим двориком и парковочным местом. В квартире: 2 спальни (14 м<sup>2</sup> и 13 м<sup>2</sup>), 2 ванные комнаты с душевыми кабинками.

**Отличительная черта:** во дворе (75 м<sup>2</sup>) гидромассажная ванна.

Два входа — с лестничной площадки или через калитку во дворе.

Год завершения строительства: 2010.

Стоимость: 1 180 000 евро.

**КВАРТИРА (код.1D) — 55 м<sup>2</sup>.**

Описание: квартира на море, на втором этаже, с парковочным местом.

В квартире: 1 спальня (15 м<sup>2</sup>), 1 ванная комната с душевой кабинкой.

**Отличительная черта:** терраса (36 м<sup>2</sup>) с частичным видом на море.

Год завершения строительства: 2010.

Стоимость: 1 023 000 евро.



**КВАРТИРА в Милано-Мариттима — 55 м<sup>2</sup>**

**Описание:** квартира на первом этаже, с отдельным входом и парковочным местом. В квартире: 1 спальня (при желании можно разделить на две), 1 ванная комната с душевой кабинкой.

**Отличительная черта:** большой портик-терраса

(15 м<sup>2</sup>), где можно обедать и ужинать.

В квартире: полы с подогревом и кондиционер.

Расстояние до моря — 500 м, расстояние до центра — 300 м.

Стоимость: 550 000 евро

# КАЛАБРИЯ:

## НОВЫЙ РЕГИОН ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ



Калабрия — это мир, где сама природа является неотъемлемой частью уцелевшего наследия древнегреческой цивилизации. Здесь вы откроете для себя поразительные памятники архитектуры, храмы, монастыри, замки, дворцы, окунетесь в разнообразие многовековых этнических традиций, видов искусства, национальной кухни, фольклора и диалектов.

Калабрия является самым южным регионом материковой части Италии и занимает «носок» итальянского «сапога», расположенный между двух морей — Ионического и Тирренского. Температура на тирренском побережье не опускается ниже +10°C даже в рождественский период. Это земля необыкновенной красоты. Поэт Габриеле д'Аннунцио назвал набережную в городе Реджо-ди-Калабрия «самым красивым километром Италии».

Идеальное состояние местной природы безоговорочно признается во всем мире. За последнее десятилетие Калабрия уже неоднократно была удостоена Голубого флага ЮНЕСКО. 800 км лазурного побережья с белопесчаными пляжами, хрустальной прозрачной гладью Тирренского моря и уникальным видом на горные массивы, покрытые богатой растительностью,

являются экологически чистой зоной и привлекают сюда не только туристов со всего мира, но и итальянцев, живущих в других регионах страны.

Парадоксально, что жители северной части Италии, сетующие на экономическую неразвитость юга, с завидным постоянством каждое лето устремляются именно в Калабрию затем, чтобы избавиться от шума перегруженных городов и повседневной суеты.

Любители активного отдыха также по достоинству оценят Калабрию. В регионе очень развиты и популярны рафтинг, парашютный спорт, дайвинг и серфинг. Горный туризм распространен в горах Аспромонте и Сила, в районе озер Арво и Амполлино. Всего в полутора часах езды здесь находится один из самых больших горнолыжных курортов в Европе: высота пиков горы Сила — 1800 и 2000 м.

Калабрия может также похвастаться и великолепной транспортной доступностью, что, безусловно, увеличивает оборот международного туризма. Развитие туристического сектора повлекло рост цен на сезонную аренду недвижимости Калабрии. Этот факт лишний раз доказывает инвестиционную привлекательность данного региона.

Для россиян открыты регулярные авиарейсы из Москвы, Санкт-Петербурга и регионов почти до каждого города Италии, а чартерные рейсы из Москвы в Lamezia Terme длятся весь туристический сезон. Международная авиасеть здесь очень развита. Так, авиакомпания Ryanair включила в свое расписание регулярные прямые перелеты из международного аэропорта Lamezia Terme (40 минут езды от Тропеи) в основные города Италии (Рим, Милан, Болонья, Пиза, Трапани и другие) и крупнейшие города Европы (Лондон, Брюссель, Дюссельдорф, Жирона, Стокгольм и другие).



Для предпочитающих путешествовать железной дорогой от главной станции Lamezia Terme отправляется европейский скоростной экспресс Freccia Rossa, который доставит вас в Рим всего за три с лишним часа! Калабрия также располагает одним из самых посещаемых в Средиземноморье морским портом класса люкс. Порт служит не только пунктом отправления экскурсий на Эолийские острова и вулкан Стромболи, но и местом стоянки, технического обслуживания многочисленных яхт со всех концов света.

Ведущие аналитики мира, и в частности американский журнал International Living, признали Калабрию на сегодня самым перспективным регионом для инвестирования в недвижимость не только благодаря ее теплому климату, великолепной природе и развитой инфраструктуре. Евро позволяет сдерживать инфляционный рост цен на уровне не более 4% годовых, что говорит о стабильности экономики Италии. Немаловажно и то, что ограничений на покупку недвижимости для иностранцев в Италии нет. Кроме того, Италия входит в число государств Шенгенского соглашения. Таким образом, покупка квартиры или дома на лазурном побережье Калабрии становится доходным предприятием, а не только вашим островком счастья на солнечном юге Италии! Если вы ждете наиболее благоприятного момента для инвестирования вашего капитала — пришло время действовать!



Компания **InCalabria** является профессионалом на рынке недвижимости Италии и была основана в 2004 г. Наш главный офис вы можете посетить по адресу: *Pietro Vianeo, 19-21, Tropea, Italy.*

Наша команда поможет профессионально подобрать именно тот вариант, который будет удовлетворять всем вашим потребностям, и ответит на интересующие вас вопросы в сфере покупки недвижимости иностранными гражданами в Италии.

Мы приглашаем вас посетить наш стенд на Московской Международной Выставке Недвижимости 18-19 ноября 2011 г. в Москве, на «Тишинке», где вы сможете познакомиться с нами и получить необходимую консультацию по интересующим вас аспектам рынка недвижимости Италии.

Мы будем рады сопроводить вас не только от первого знакомства с регионом до подписания нотариального акта о купле-продаже, но и продолжить наше общение после покупки. После заключения сделки купли-продажи недвижимости мы обеспечиваем покупателя послепродажным сервисом, помогая с открытием банковского счета, приобретением мебели, заключением контракта на электро- и водоснабжение и многое другое.

Полное отсутствие недовольных клиентов — это основа нашей репутации!

Воплощая вашу мечту в реальность, не забывайте о выгодности и надежности вашего вложения!

### InCalabria

Адрес офиса: *via Pietro Vianeo 19-21, Tropea (VV), 89861, Italia*

Тел.: +39 0963 61 385

E-mail: [info@incalabria.com](mailto:info@incalabria.com)

Skype: InCalabria

Web: [www.incalabria.com](http://www.incalabria.com)





## МАЛЕНЬКИЙ ОЗЕРНЫЙ РАЙ В САМОМ СЕРДЦЕ ИТАЛЬЯНСКИХ АЛЬП: ПРОВИНЦИЯ ВАРЕЗЕ

Варе́зе является одним из самых красивых регионов Италии и известен как «озерный край» провинции Ломбардия. При взгляде сверху Варе́зе выглядит как зеленый платок с яркими голубыми пятнами, расцветка которого соответствует цветам озер и лесов. На берегах озер Маджоре, Варе́зе, Монате и Черезио живописно раскинулись восхитительные городки и деревушки. Весной регион восхищает ландшафтом светло-зеленых ковров из первых бутонов цветов, контрастирующих с белым снегом. Осенью, когда листья меняют свой оттенок, пейзажи ласкают взор теплыми тонами.

Город Варе́зе расположен в регионе Ломбардия, в северной Италии, в 55 км от Милана и в 10 км от границы со Швейцарией, являясь воротами в Италию с ее северной стороны. Город Варе́зе является столицей одноименной провинции, лежащей у подножия знаменитой горы Сакро-Монте-ди-Варе́зе, которая была объявлена объектом Всемирного наследия ЮНЕСКО. До Варе́зе легко добраться любым видом транспорта. Международный аэропорт Мальпенса находится очень близко — всего в 20 минутах езды. Много поездов отправляется в Варе́зе от железнодорожного вокзала Милана каждый день. В город также легко можно добраться на автобусе или автомобиле из Милана и других городов региона.

Жители Варе́зе гордятся древней историей своего города. Исторические находки указывают на то, что люди здесь обосновались еще в V тысячелетии до н.э. А уже в эпоху римской колонизации был сформирован исторический центр города. Варе́зе не только пережил все исторические события, но и сохранил свидетельства своих древних корней, связанных с христианством и его становлением. Это баптистерий в центре города, многочисленные церкви и соборы, замки, башни и памятники архитектуры разных эпох. К числу примечательных по архитектуре зданий принадлежат базилика Сан-Витторе (1580-1615 гг.) с барочной колокольной и полотнами ломбардских художников того времени и дворец-вилла Франческо д'Эсте с живописным парком (1766-1772 гг.). Под охраной ЮНЕСКО находятся горные часовни XVII в. в окрестностях Варе́зе, привлекающие к себе множество католиков-пилигримов.

Соседние с Варе́зе городки и маленькие поселения также изобилуют интереснейшими памятниками архитектуры и великолепными возможностями для отдыха на открытом воздухе. Насладитесь горными прогулками по специальным маршрутам, по которым можно пройти пешком, проехать на велосипедах или лошадях, или спуститесь с горных вершин на дельтаплане! Здесь множество водных развлечений — регаты на озерах и рафтинг на лодке или каноэ. А глубины озер не покажутся скучными даже искушенным дайверам. Скалолазание и спуск в пещеры распространены повсеместно, интересны также и экскурсии «по следам истории». В регионе обширные возможности для гольфа, плавания, тенниса, катания на коньках, параглайдинг.

Варе́зе может предложить огромный выбор инфраструктуры европейского уровня (обилие гостиниц, туристических поселений, кемпингов, деревенских домиков, спортивных комплексов и ресторанов), что является благоприятным условием для инвестиций. В последние годы Варе́зе становится одним из наиболее важных инвестиционных поясов в Ломбардии, в том числе по инвестициям в недвижимость.



### Tavola Immobiliare: история успеха!

Компания Tavola Immobiliare была основана в 1972 г. известным в регионе Варе́зе предпринимателем Джованни Тавола. Вот уже почти 40 лет услугами компании пользуются вот уже несколько поколений жителей региона Варе́зе, а также многочисленные гости, желающие приобрести недвижимость в этой потрясающей части итальянских Альп! Бизнес отца продолжили три сына, которые до сих пор успешно развивают его. Компания Tavola Immobiliare — одно из старейших агентств региона и является членом Федерации профессиональных агентств недвижимости Италии FIAIP. Нами накоплен огромный опыт работы с недвижимостью как в регионе Варе́зе, так и по всей провинции Ломбардия, а также в ряде других регионов Италии, например, на о. Сардиния.

Мы поможем вам подобрать недвижимость, отвечающую всем вашим требованиям и пожеланиям, решим все сопутствующие покупке вопросы: банковские услуги и помощь в ипотеке, правовая помощь и поддержка, нотариальные услуги и сопровождение сделок, оценка недвижимости и управление проектами, правовая и техническая поддержка для международных сделок по купле-продаже недвижимости (как для граждан ЕС, так и других стран), в частности получение вида на жительство, визовая и документальная поддержка, логистика и перемещение.



### Tavola Immobiliare Real Estate Services

Via Europa, 4, 21051 Arcisate (VARESE) - ITALY  
Моб.: +7 926 073 81 72 (Россия)  
Моб.: +3725 930 88 39  
Тел.: +39 0332 470 988  
e-mail: d.vladimirov@tavoaimmobiliare.it  
www.tavolaimmobiliare.it  
P.IVA 02948200122



## ДАЛЕКО ОТ МОСКВЫ... АМЕРИКАНСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СНОВА В ЦЕНЕ

**Сколько бы ни говорили мы о своей самостоятельности и особом пути, а все-таки влияние американской экономики на нашу — более чем значительно. Потому-то разумные люди кризис, начавшийся за океаном, восприняли не как проблемы конкурентов, дающие возможность улучшить свои позиции, а как общее испытание, которого никому не избежать. По данным ведущих аналитических агентств, строительный сектор экономики США, а следовательно, и сфера недвижимости, оказались среди наиболее пострадавших. Впрочем, сейчас в этой области наблюдаются явные признаки стабилизации, следствием чего стала отмеченная специалистами активизация рынка.**

**А**мериканская недвижимость, безусловно, представляет собой уникальное явление. И дело тут не только в особых ее характеристиках. Не менее важно, что для покупки дома, квартиры в США требуется совершенно иная мотивация, не та, что «работает» при совершении сделки в Европе или на Ближнем Востоке. Мотивация — это и есть первый и самый главный вопрос, без ответа на который нет смысла говорить об особенностях процедуры покупки в США.

Дом в Европе, конечно, не находится «в районе шаговой доступности», и все-таки 2-3 часа, необходимые на полет — не такое уж большое время. Россиянин, занимающийся бизнесом, допустим, в Англии, вполне может планировать свой завтрашний день с учетом необходимости побывать в Лондоне, а к вечеру вернуться. Неевропейские Турция или Египет тоже не ставят неразрешимых дорожных проблем, так что слетать туда на пару дней, чтобы отдохнуть — дело обычное.

Разумеется, с Америкой все иначе. Для того чтобы принять решение о приобретении недвижимого имущества в США, нужны веские причины. Например, дело, которое нуждается в развитии и личном участии. Или учеба детей. Или, будем прямо говорить, намерение перебраться за океан навсегда. Конечно, имеют место и чисто инвестиционные покупки, совершенные в расчете на рост стоимости приобретенного имущества. Впрочем, немалую роль (по крайней мере, до недавнего времени) играли соображения престижа.

Действительно, еще пару лет назад иметь дом в Майами или квартиру в Нью-Йорке было настолько престижно, что некоторые российские знаменитости охотно тратили деньги на, в общем-то, не очень нужные им приобретения. Но с началом кризиса табачок пошел врозь: Америка — это, конечно, хорошо, но вкладывать средства в шатающийся рынок неразумно. Вот и остались среди покупателей-россиян только те, кому недвижимость в США действительно необходима. Все прочие с изумлением следили за теми кренделями, что выделял американский рынок, и гадали: упадет или не упадет. К счастью, — не упал.

Эксперты отметили, что зарубежная недвижимость стала хитом продаж среди русских покупателей, обладателей «живых» денег, после начала кризиса вследствие грандиозного снижения цен в разных странах. США в этом отношении переunggоляли даже Россию. В период кризиса США опережали нас по темпам снижения стоимости недвижимости. Если в России в наибольшей степени упали цены в Москве (24%), Красноярске (16%), Перми (13,5%), Петербурге (8,1%), то американские рекорды были весомее: Майами — 49%, Лас-Вегас — 43%, Нью-Йорк — 16%, Вашингтон — 10%.

И тут оказалось, что россиян, которым и вправду требуется недвижимость в США, довольно много. «По итогам 2009 г., — отмечали специалисты международного агентства недвижимости Gordon Rock, — рынок США стал вторым по популярности после болгарского». Количество запросов, по данным агентства, по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., увеличилось в 3,5 раза, причем 40% запросов приходилось на Флориду, 25% — на Калифорнию, 20% — на Нью-Йорк и 15% — на все остальные штаты. Интерес к осуществлению сделок подогревался и нестандартными действиями застройщиков и риэлторов, которые наперебой начали предлагать всякого рода бонусы покупателям. «Например, один из застройщиков в Майами, — рассказывает президент компании Gordon Rock Станислав Зингель, — предлагал бесплатный попкорн в течение года за покупку пентхауса в новом проекте, другой сулил автомобиль Lexus». А еще были мебель и бытовая техника в подарок, го-

товность оплачивать в течение года платежи по ипотеке и, наконец, выходные в Лас-Вегасе — тоже за счет продавца. Разумеется, все эти меры (плюс усилия правительства) оказали благотворное воздействие на рынок недвижимости и в конечном счете привели к ценовой стабилизации. Уже к началу 2010 года, по данным Standard & Poor's, индекс цен, рассчитанный исходя из стоимости 1 м<sup>2</sup> в 20 крупнейших городах, понемногу пошел вверх.

Показывает положительный результат и годовая динамика такого макроэкономического индикатора как количество незавершенных сделок на рынке недвижимости (pending home sales). Так, по сравнению с июнем 2010 года количество незавершенных сделок на американском рынке недвижимости к июню 2011 года увеличилось на 19,8%, что свидетельствует о начале восстановления рынка в целом. Международный валютный фонд также оптимистичен — прогнозирует рост ВВП США к концу 2011 года до 2,8%, а в 2012 году до 2,9%. Представители МВФ отмечают, что в США наблюдается постепенное восстановление экономики и вопрос подъема рынка недвижимости — вопрос времени.

Подводя итоги первого полугодия 2011 года, специалисты компании Gordon Rock отмечали, что «к осени 2011 года США являются одним из самых быстрорастущих рынков зарубежной недвижимости по спросу среди покупателей из России и стран СНГ». Спрос увеличился более чем в 2,5 раза, и теперь США находятся в топ-10 самых популярных направлений. При этом безоговорочным лидером остался штат





Флорида — на него пришлось 45% запросов. Специалисты подчеркивают, что россияне вышли на первое место по числу покупок во Флориде, обогнав и англичан, и даже покупателей с Ближнего Востока, которые традиционно были в главе списка. Таким образом, на фоне резкого снижения стоимости недвижимости (на 2010 г. коррекция от пиковых значений 2006 г. составила 27%) «россияне одними из первых вернулись на рынок инвестиций в недвижимость США».

Как полагает управляющий директор компании «Century 21 Запад» Евгений Скоморовский, «сегодня США одна из самых перспективных стран для приобретения недвижимости, и в ближайшее время американская недвижимость будет расти в цене». При этом нет никаких барьеров для приобретения недвижимости в США иностранцами, они могут купить квартиру или виллу, не выезжая из собственной страны. Специалист предсказывает на 2012 г. рост числа дисконтных объектов на американском рынке и вместе с тем считает, что дальнейшего падения цен ждать не стоит. Выгодные предложения доступны, как правило,

тем, у кого на руках есть необходимая сумма, т. е. получить кредит на покупку недвижимости в США сегодня достаточно сложно.

Специалисты «МИЭЛЬ-DPM» полагают, что именно сейчас стоит задуматься о покупке недвижимости в Нью-Йорке. Именно сейчас продавцы наиболее гибки в торге, и такая благоприятная ситуация складывается раз в 10-15 лет. Кроме того, в обозримом будущем нельзя ожидать такого же разнообразия предложений.

Повторимся, любой иностранец, как физическое, так и юридическое лицо, может без всяких помех приобрести недвижимость на всей территории США. Правда, в Оклахоме существует запрет на покупку иностранцами земли, но квартиры в кондоминиумах покупать не возбраняется. Для осуществления сделки всего-то и надо — иметь счет в американском банке (поскольку большая часть расчетов осуществляется только через банк), но разве можно это считать проблемой?

В агентствах недвижимости рассказывают, что, пожалуй, самый популярный вопрос среди покупателей — можно ли купить недвижимость в США, так

сказать, заочно, не прилетая в страну. В общем-то, никаких сложностей, достаточно назначить доверенное лицо, которое будет действовать в ваших интересах, и наделить его соответствующими полномочиями. Обычно в этой роли выступают юристы. Другой вопрос, что такой подход можно объяснить, если вы покупаете 25-й объект недвижимости в США и рассматриваете сделку как очередной этап вашего бизнеса. Но если вы хотите купить дом, квартиру для себя или для своих детей — уж хотя бы на начальном этапе, при выборе объекта, хорошо бы присутствовать.

В самом порядке приобретения недвижимости в США ничего особенного, того, чего не бывает нигде — нет. Все требуемые шаги — известны. заключается договор с агентством, которое будет подбирать устраивающие вас варианты, потом заключается договор с профессиональным юристом (если нужно — с консультантом по налоговому вопросу, ипотечным консультантом). Затем идет предварительный выбор объекта, торг. После того как покупатель и продавец договорились, юрист продавца отправляет юристу покупателя договор. При заключении догово-

ра покупатель переводит взнос 10% на счет своего юриста. Если покупка расстроилась по вине покупателя, эти деньги не возвращаются. Разумеется, необходимо убедиться, что покупка безопасна. Для этого юрист покупателя проводит так называемую процедуру именного паспортного или регистрационного поиска и проверку недвижимости. При покупке недвижимости покупатель приобретает специальный страховой полис, гарантирующий чистоту паспорта недвижимости. При закрытии сделки оплачивается полная стоимость покупки, юрист совершает требуемые платежи и регистрирует недвижимость в регистре того города, где вы приобретаете собственность. На все про все уходит, в сущности, немного времени. Для наглядной картины мы приведем такой примерный график:

- поиск квартиры: 1 неделя – 6 месяцев;
- переговоры: 1 день – 2 недели;
- подписание договора: 1 неделя – 3 недели;
- подача заявления на ипотеку (если необходим ипотечный кредит): 1 неделя – 4 недели;
- документация для совета директоров (если необходим ипотечный кредит): 1 неделя – 4 недели;
- закрытие сделки: 1 неделя – 2 недели.

Стоит отметить, что при покупке существуют и дополнительные расходы и налоги, которые различаются в разных городах и штатах. Юристы агентства, куда обратится покупатель, обязательно предоставляют всю исчерпывающую информацию по данному вопросу. Хотим напомнить также, что владение недвижимостью не влияет напрямую на получение визы в США. Однако при получении въездной визы наличие собственного жилья в США будет являться плюсом, как гарантия финансовой стабильности. Стоит упомянуть и о том, что наличие недвижимости в Америке облегчает получение виз в страны Шенгенского соглашения.

Подводя итоги нашего сегодняшнего разговора, еще раз подчеркнем: специалисты единодушны в своей уверенности в хороших перспективах американского рынка недвижимости. В 2012 году эксперты ожидают рост цен на недвижимость в США.





## МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ: НЕЙПЛС, ФЛОРИДА

Добро пожаловать в Нейплс — один из самых эксклюзивных курортных городов США, который находится на побережье Мексиканского залива, в округе Кольтер, штате Флорида.

Город находится всего в 2 часах езды от Майами, куда два раза в неделю летают самолеты «Трансаэро» из Домодедово. Нейплс славится многочисленными пляжами и прекрасно развитой инфраструктурой: роскошными ресторанами,

отелями и торговыми центрами. Это единственный город в мире, где располагается не один, а целых два роскошных отеля «Ритц-Карлтон».

Нейплс — это настоящая тропическая нирвана. Его климат называют наиболее ценным и важным «природным ресурсом». Именно климат привлекает в город туристов и новых граждан — тех, кто любит тепло и вечно-зеленые пальмы. Население составляет около 300 000

человек, а во время туристического сезона (с декабря по апрель) достигает 1 млн. Особенно много гостей приезжает в Нейплс зимой. Зимой это одно из самых теплых мест на Северо-Американском континенте. Средние температуры января там приблизительно 18°–21°С. Лето — жаркий сезон во всех областях Флориды. Однако летние температуры Нейплса переносятся очень хорошо, поскольку на его погоду влияют океанские бризы.

Здесь очень популярны водные виды спорта. У многих домов, расположенных на воде, вы увидите пришвартованные яхты. Еще одна из отличительных особенностей города — наличие более 100 полей для игры в гольф и более

50 гольф-клубов. Недаром Нейплс называют столицей мирового гольфа.

Компания Florida Home Realty поможет вам с вопросами бизнес-иммиграции в США. Наш представитель г-н Айвара Крисенко окажет вам квалифицированную помощь в вопросах приобретения недвижимости на любой вкус и бюджет. Мы располагаем портфолио, содержащим полную информацию о бизнесах, выставленных на продажу во Флориде, и возможностью помочь заинтересованным лицам с их покупкой. Работая в тесном контакте с местными иммиграционными юристами, мы можем помочь вам в осуществлении вашей мечты — получении американского ВНЖ.

Выбор за вами.



**Florida Home Realty**

1575 Pine Ridge Road, Suite 16, Naples, FL 34109, USA.

Моб.: +1 239 272 9006, офис: +1 239 430 3995

[aiavar@floridahomerealty.us](mailto:aiavar@floridahomerealty.us), [www.floridahomerealty.com](http://www.floridahomerealty.com)

## ЖИТЬ В ЦЕНТРЕ МИРА

### НЬЮ-ЙОРК ИПОТЕКА от 3,5% годовых



- Подбор объектов жилой и коммерческой недвижимости.
- Финансирование покупки – ипотека, кредит до 70% от стоимости.
- Юридическое сопровождение процедуры покупки.
- Консультации с адвокатом для получения вида на жительство.
- 15 лет на рынке недвижимости США.



**AMERIMAX CAPITAL**

Amerimax Capital, LLC.  
75 Maiden Lane Suite 224  
New York, NY 10038

Телефоны:  
+ 1 212 803 7260 (доп. 100)  
+ 1 917 826 9732

Контактное лицо – Дмитрий Гордон  
[dgordon@amerimaxcapital.com](mailto:dgordon@amerimaxcapital.com)  
[www.amerimaxcapital.com](http://www.amerimaxcapital.com)





Moscow Golf & Luxury  
Property Show

## Выставка Зарубежной Недвижимости

Организаторы международной выставки Moscow Golf & Luxury Property Show пригласили к участию лучших профессионалов: крупных зарубежных и российских специалистов по инвестициям в недвижимость за рубежом, ведущих застройщиков и агентства недвижимости, а также представителей гольф-индустрии.

Moscow Golf & Luxury Property Show станет настоящей ярмаркой предложений по недвижимости за рубежом и гольфу!

# 20-21 АПРЕЛЯ 2012

Телефон организатора: +7 (495) 926-96-95  
Москва, Тишинская пл. 1, ТЦ «Тишинка»

[www.LuxuryPropertyShow.ru](http://www.LuxuryPropertyShow.ru)



## Выставка Недвижимости в Санкт-Петербурге St.Petersburg International Property Show

### Выставка Зарубежной Недвижимости в Санкт-Петербурге.

Организаторы Международной Выставки Недвижимости пригласили в Санкт-Петербург более 190 компаний – специалистов по инвестициям в недвижимость, ведущих застройщиков и агентства недвижимости со всего мира.

Участники выставки представят разнообразие предложений по продаже, аренде недвижимости и дадут профессиональные консультации о том, как правильно покупать, арендовать и управлять недвижимостью в той или иной стране, о наиболее выгодных способах инвестирования и кредитования.

[www.aigroup.ru](http://www.aigroup.ru)  
**aigroup**

Телефон организатора: +7 (495) 926-96-95

# 30-31 МАРТА 2012

Санкт-Петербург, Большой пр. В.О. 103,  
выставочный комплекс «Ленэкспо», пав. 4

[www.Spb.PropertyShow.ru](http://www.Spb.PropertyShow.ru)



## Московская Международная Выставка Недвижимости Moscow International Property Show



### Московская Международная Выставка Недвижимости

Организаторы Московской Международной Выставки Недвижимости пригласили в Москву более 190 компаний – специалистов по инвестициям в недвижимость, ведущих застройщиков и агентства недвижимости со всего мира.

**18-19**  
**НОЯБРЯ 2011**

**6-7**  
**АПРЕЛЯ 2012**

Москва, Тишинская пл. 1, ТЦ «Тишинка»