

ВНУТРЕННИЙ МИР ДОМА

Задумываясь о покупке недвижимости за рубежом, мало кто принимает во внимание вопрос обустройства интерьера: слишком много размыслений связано с процессом выбора и покупки собственно дома. Однако рано или поздно любой домовладелец вынужден задуматься и о внутренней составляющей своего нового имущества.

Впрочем, есть вероятность, что этот вопрос так и не возникнет. Произойти это может в двух случаях. Первый: если вы приобретаете объект первичной недвижимости класса люкс и выше (обычно такие дома оснащены техникой последних моделей и оформлены по уникальным дизайн-проектам с использованием дорогостоящих материалов). Второй: в случае покупки дома на вторичном рынке, когда продажа дома со всей обстановкой — решение прежних хозяев. Безусловно, первый вариант куда более предпочтителен, ведь объект вторичного рынка предполагает не только возможность расхождения во вкусах с прежними хозяевами относительно цвета стен или стиля мебели, но и морально устаревшую бытовую технику и электронику, которой оборудован дом. Так или иначе, но решает почти всегда кошелек, т. е. стоимость объекта, а вторичная недвижимость даже высшего класса, как правило, дешевле новостроек (если, конечно, вы не приобретаете виллу у голливудской звезды). Еще один немаловажный момент — абсолютное преобладание на рынке предложений домов без или с первичной отделкой и без мебели. Так что в большинстве случаев заботы об обустройстве жилья ложатся на плечи новых владельцев, которые, в общем, и не против.

Вопрос стиля

Ольга и Сергей приобрели виллу в Северной Италии чуть больше двух лет назад: «Изначально, когда мы только приняли решение о приобретении дома в Италии, в фантазиях рисовались радужные картины о том, как мы первое же лето проведем в новом доме (сделка была намечена на конец зимы) ... Однако все мечты рассеялись, когда мы выбрали наконец дом. Во-первых, несмотря на то что мы были готовы — как финансово, так и морально — приобрести жилье с ремонтом и мебелью, на деле выяснилось, что это не так и просто. Главным образом потому, что предложенные варианты не отвечали нашему вкусу. Конечно, интерьеры отражали последние тенденции дизайна, в чем Италия по традиции очень сильна. Но нам — в силу возраста или каких-то культурных особенностей — хотелось жилье в классическом стиле. А потому мы приняли решение приобрести дом с тем, чтобы самостоятельно сделать там ремонт и обставить в соответствии со своим вкусом».

Любовь россиян к классике отмечают многие дизайнеры интерьеров — как российские, так и зарубежные. Впрочем, и трендом симпатию наших соотечественников к викторианскому и тому подобным стилям назвать нельзя: абсолютное большинство все же отдает предпочтение популярным минимализму и хай-теку, а интерьеры большинства объектов выполнены именно в таком (или приблизительно таком) стиле.

Также распространен вариант, когда недвижимость выставляется на продажу с так называемой чистовой отделкой. Т.е. застройщиком или продавцом производится полная подготовка дома к проживанию: прокладываются все сети инженерно-технического обеспечения, стены окрашиваются или оклеиваются обоями, устанавливаются потолки и т.п. Хозяевам остается только обставить жилище мебелью.

Однако наиболее часто встречается индивидуальный подход, когда новым хозяевам предоставляется право решать, как именно будет выглядеть их дом изнутри — какого цвета будут стены, где будут располагаться двери, санузлы, кондиционеры и т.д. (ведь от этого зависит прокладка инженерных сетей), какой материал будет использован в отделке пола и прочее. Если средства ограничены, то все это можно решить и самостоятельно, однако если с финансами проблем нет, то рациональным решением станет работа с профессиональным архитектором или дизайнером интерьеров.

Решает владелец

Как правило, новые владельцы предпочитают далеко не ходить и пользоваться услугами аффилированных с компанией, продающей объект, фирм: архитектурных и дизайн-бюро, поставщиков и продавцов отделочных материалов, мебели и предметов интерьера, отделочных компаний и т. д. Но можно найти дизайнера и самостоятельно: через Интернет и объявления в газетах, на улицах города (обратите внимание на вывески, наверняка среди них есть что-то вроде Interior Design Studio) или по рекомендации друзей и знакомых. Бывают и случаи, когда обращаются к российским специалистам: обычно это уже зарекомендовавшие себя работой над прежними заказами клиента дизайнеры или же экстрапрофессионалы с именем.

Вячеслав Соколов, счастливый обладатель апартаментов в одном из жилых комплексов на Солнечном Берегу в Болгарии, рассказывает, что для него вопрос ремонта остро не стоял, к тому же он решил сам собой — компания-застройщик, у которой Вячеслав приобретал недвижимость, сама предложила услуги по отделке квартиры. «Мне осталось только встретиться с дизайнером для обсуждения деталей моего будущего интерьера, а затем время от времени навещать объект для контроля процесса ремонта. Но если честно, большая часть забот о ремонте в итоге легла на плечи дизайнера: я, зная о том, что постоянно присутствовать в Болгарии не смогу, заказал, помимо прочего, еще и авторский надзор».

На пути к мечте

Из чего же состоит работа над интерьером дома? Схематично весь процесс можно разделить на два простых этапа: разработка дизайн-проекта (сюда входит планировочное решение будущего интерьера и его компьютерная 3D-визуализация), составление технической документации, иногда — авторский надзор и помощь в приобретении материалов.

Если же разобрать работу над интерьером более подробно, то первоочередная задача, которая целиком и полностью лежит в зоне ответственности хозяина квартиры или дома, — это формулирование собственных предпочтений и пожеланий. Несмотря на кажущуюся простоту, это довольно сложный этап, ведь нужно четко определить, каким именно будет интерьер. Вдохновение можно черпать откуда угодно: из журналов о дизайне, Интернета, своих собственных воспоминаний, увлечений или впечатлений. Так, Олег и Александра, владельцы апартаментов в турецкой Анталии, обожают кинематограф, особенно эпоху 50-60-х гг., а потому свою квартиру на юге захотели оформить в соответствующей стилистике. «Мы решили, — рассказывает Александра, — что раз это жилище будет для нас своего рода дачей, где мы будем проводить лишь какое-то время, то такой нарочито артистический интерьер вряд ли быстро приестся, и потому споров насчет стиля почти не было. Мы просто составили список любимых фильмов и актеров середины XX в., рассказали о задумке дизайнеру, обсудили с ней технические детали — и вуаля, все готово!»

Такой подход приветствуют и сами дизайнеры, ведь каждый клиент для них — табула раса (если конечно, вы не заказываете работу над интерьером своему хорошему другу), а сойтись с заказчиком и узнать все его предпочтения, образ жизни и многое другое, что влияет на организацию пространства и стилистику жилья, даже за неделю тесного общения вряд ли получится.

Итак, после того как дизайнеру поставлена задача стилистическая, наступает этап постановки задачи технической, которая состоит в знакомстве с собственным объектом. Здесь задача клиента — наиболее подробно рассказать специалисту о своих привычках (к примеру, выключатели должны располагаться всегда справа от двери, а дверные проемы — быть выше, чтобы высокому хозяину не приходилось пригибаться, и т. п.), объяснить, чего именно он хочет от жилья с технической точки зрения (продумывание, где будут проходить инженерные сети и какие именно, закладывается в дизайн-проект именно на этом этапе), обсудить варианты отделочных материалов. После этого дизайнер или его помощник — художник-визуализатор — приступает к работе над вторым этапом, т. е. к разработке 3D-модели будущего интерьера. В среднем на эти два этапа уходит пара месяцев.

Романс о финансах

Во время одной из первых встреч придется затронуть такую тему, как стоимость работ. И в этом вопросе все снова зависит от заказчика. Если он, конечно, намеренно не выбирал дизайнера-звезду, который априори работает за солидное вознаграждение. Во всех остальных случаях лучше будет заранее обдумать сумму, которую вы готовы вложить в обустройство жилья. Само собой, рассчитывать надо не только работу над дизайн-проектом, но и стоимость материалов: ведь отталкиваясь именно от этой цифры, дизайнер будет продумывать детали интерьера (отделочные материалы, инженерные решения, аксессуары).

Принимаясь за расчет своих финансовых возможностей, лучше заранее узнать у дизайнера, каким образом он тарифицирует свой труд. Если в России абсолютное большинство специалистов по разработке интерьеров рассчитывают стоимость своей работы, исходя из площади объекта, то в других странах дизайнеры часто имеют часовые ставки (т. е. клиент оплачивает количество трудочасов, затраченных на работу), некоторые исходят из общей стоимости отделочных материалов, аксессуаров и прочих приобретений, необходимых для воплощения дизайн-проекта в жизнь, и высчитывают свое вознаграждение в виде процента от этой суммы и т. д. Кроме того, важно уяснить, что именно входит в работу над интерьером. Российская практика, как правило, ограничивается тремя описанными выше этапами (создание дизайн-проекта, его визу-

лизация, разработка технической документации), а такие услуги, как, к примеру, авторский надзор (когда дизайнер контролирует воплощение своей идеи в жизнь во время собственно ремонтных работ) или выбор и закупка материалов должны быть прописаны в контракте и оплачены дополнительно. В разных странах имеет место и различная схема работы. Так, в болгарской дизайн-студии Harmony авторский надзор, как правило, входит в общий контракт, а сама стоимость работ определяется как 1-3% от общей суммы, затраченной на отделочные материалы, мебель и аксессуары, вдобавок к которой клиент при желании может заплатить еще 10% за услуги по закупке и доставке всего необходимого для ремонта. Впрочем, у студии есть еще один вариант сотрудничества, действующий для постоянных клиентов, — это 16 евро за 1 кв. м. Если существует ограниченность в финансовых средствах, и при этом есть время на самостоятельный поиск и закупку материалов для ремонта, то можно обратиться за онлайн-консультацией. Так, специалисты с www.progettonline.com готовы за символическую сумму разработать дизайн-проект интерьера с учетом пожеланий заказчика: результат клиент получает по электронной почте.

Затраты непосредственно на материалы (без учета мебели) в среднем оценить довольно сложно: слишком широк спектр предложений. В частности, в Испании и Италии расходы на инженерные и отделочные материалы среднего класса обойдутся примерно в 500-800 евро на каждый кв. м площади жилья, в Турции — в 400-600 евро, в Греции можно обойтись и более скромной суммой. Разумеется, на рынке в достаточном количестве представлены и предложения куда более дорогостоящие. Работа над объектом класса люкс рассчитывается всегда индивидуально, ведь в таких домах часто устраиваются дополнительные опции в виде систем «Умный дом», каминов, сложных охраняемых систем и т. д. Другими словами, проектирование внутреннего наполнения элитных объектов сродни индпошиву: каждый в итоге выбирает свое, а набор помещаемых в дом комплектующих и их стоимость зависит исключительно от пожеланий хозяев.

Греция – все еще обитель богов...



В этой вилле, расположенной на первой линии, классические греческие линии сочетаются с традиционными местными материалами. Полное уединение вдали от многолюдных мест и потрясающее местоположение делают ее идеальным местом для отдыха. Предлагается с роскошной мебелью и сантехникой за 950 000 евро!

В последнее время о Греции все больше говорят в негативном ключе из-за проблем в экономике, и при этом многие упускают из виду тот факт, что Греция — одно из лучших мест в мире для отдыха и приобретения курортной недвижимости. Лето там продолжительное и очень теплое, люди дружелюбные и гостеприимные, море — темно-синяя лазурь, местные жители ведут исключительно здоровый образ жизни. Во многих отношениях Греция остается такой, какой она была во все времена, и такой она, скорее всего, останется и в будущем.

Добавьте к этому недавнюю корректировку цен, которые, как многие считают, достигли дна, и вы поймете, почему Греция остается лучшим выбором для покупки второго дома на море. На обширном и во многих местах нетронутым побережье Греции можно приобрести превосходную, качественную недвижимость

на первой линии по ценам, о которых нельзя даже мечтать в других средиземноморских странах ЕС.

Греция обладает уникальной привлекательностью для долгосрочных инвестиций. Дальновидные покупатели не придадут слишком большого значе-

ния нынешним финансовым неурядицам, которые переживает Греция, поскольку видят большие возможности во владении жильем для отдыха в этой стране, а менее предусмотрительные люди потом будут непременно им завидовать.



www.aegeanblueprestige.com, e-mail: info@aegean-blue.com, тел.: +44 7876 245 563

Какой она будет всегда!

Греция всегда была излюбленным местом для отдыха и приобретения недвижимости у жителей Северной Европы, а в наши дни она привлекает также покупателей из России, Украины и других стран бывшего советского блока. Греческие острова, такие как Крит, имеют международное воздушное сообщение и, будучи южной оконечностью Европы, отличаются долгими и теплыми летними сезонами.

Руководители компании Aegean Blue Prestige Ирины Цорцоглу и Джон Батти гордятся своим знанием местной культуры и обычаев, а также пониманием потребностей клиентов. С 2004 г. они продали множество высококлассных объектов недвижимости покупателям из разных стран мира.

Объекты недвижимости, которые вы видите на этих фотографиях, обладают неповторимым средиземноморским очарованием. Трудно представить себе что-то лучше этого на Средиземном море. Проведите



В этом величественном объекте недвижимости, расположенном в 20 минутах езды от международного аэропорта в Ираклионе, имеется 6 спален, лифт, ландшафтный бассейн, сауна, спортзал — всего в нескольких шагах от моря; цена — 2,5 млн евро.

время в Греции и откройте для себя колыбель человеческой цивилизации! Забудьте о стрессах и тревожностях, повседневных заботах и тревогах,

которыми наполнена жизнь в других местах. Греция остается такой, какой была всегда, и вряд ли она изменится в будущем.

Сотрудники компании Aegean Blue Prestige имеют уникальную квалификацию для оказания ненавязчивых, индивидуальных услуг и облегчения покупки недвижимости высшего качества на греческих островах и в материковой части Греции. Руководители нашей компании всегда готовы проконсультировать вас по юридическим и налоговым аспектам сделки. Они также сопровождают потенциальных покупателей во время ознакомительных поездок.

Ознакомьтесь с подборкой имеющихся в продаже объектов недвижимости, посетив сайт www.aegeanblueprestige.com, или свяжитесь напрямую с Ириной по телефону или электронной почте.

Вилла на первой линии моря с собственным пляжем в районе поселка Элунда на острове Крит; цена — 3,5 млн евро.



www.aegeanblueprestige.com, e-mail: info@aegean-blue.com, тел.: +44 7876 245 563



THE LUXURY NETWORK®

CREATING UNIQUE PARTNERSHIPS

RUSSIA'S MOST EXCLUSIVE AFFINITY MARKETING GROUP

- ⊗ ACCESS TO HIGH NET WORTH CLIENTS
- ⊗ STRATEGIC BRAND ALIGNMENT
- ⊗ JOINT COLLABORATIONS
- ⊗ NON-COMPETITIVE
- ⊗ MEDIA SHARE

SOME OF OUR INTERNATIONAL MEMBERS INCLUDE



MANOLO BLAHNIK

VOGUE

GOLDVISH
GENEVE



Business Aviation
CLUB

PARMIGIANI

Cigar Clan

THE LUXURY NETWORK RUSSIA
Tel.: +7 (495) 926-96-95

info@theluxurynetwork.ru, www.theluxurynetwork.ru

PORTSIDE
INTERNATIONAL
DEVELOPMENTS SL

ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИСПАНИИ И ПО ВСЕМУ МИРУ



WWW.PSIDEDEVELOPMENTS.RU

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ВИЛЛЫ, АПАРТАМЕНТЫ, ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ, КОММЕРЧЕСКИЕ УЧАСТКИ И ДР.
АРХИТЕКТУРНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО, ВСЕ ТИПЫ РЕКОНСТРУКЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ
РОСКОШНЫЕ ЯХТЫ И ЧАСТНЫЕ САМОЛЕТЫ (В АРЕНДУ И НА ПРОДАЖУ)

- Роскошное месторасположение • Изумительные виды • Высокий стандарт качества • Мы – являемся застройщиком
- Юридическое и нотариальное сопровождение процесса • Индивидуальный подход к каждому клиенту

PSI DEVELOPMENTS SL Calle Jazmines, 17b, 463, Marbella, 29660, Málaga, España. Tel.: (+34) 952 816 628 sales@psidevelopments.ru

METRINFO.ru



Инвестиции в зарубежную недвижимость: Венгрия - центр Европы. Рынок доступного жилья на курортах и в городах. ▣



Дом в Финляндии: купить или построить. В продаже коттеджи, передвижные дачи, участки с подрадом и просто земля. ▣



Недвижимость за рубежом: США. Россияне предпочитают дома во Флориде и Калифорнии. ▣



Недвижимость за рубежом: в ОАЭ цены опускаются на дно. Оптимальное время для вложения средств. ▣



Инвестиции в зарубежную недвижимость: Австралия и Новая Зеландия. В стороне от мирового кризиса; россияне вкладываются в Золотой берег. ▣



Центральная Америка и Карибы: новые земли и недвижимость для российских покупателей. Возможно английское подданство. ▣

журнал о недвижимости
METRINFO.ru
практично о квадратных метрах

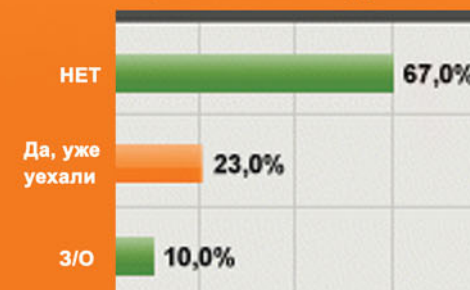
Изучайте рынки недвижимости разных стран мира вместе с нами

РУБРИКИ

- ★ Разговор с экспертом
- ★ География недвижимости
- ★ Практикум-шаг за шагом
- ★ Неупущенная выгода
- ★ Частному инвестору
- ★ Экономика недвижимости

НАРОДНОЕ МНЕНИЕ

Рассматривали ли ваши знакомые возможность провести пенсию за рубежом?



Новая тема каждый понедельник...

www.metinfo.ru

Новостройки

Квартиры

Коттеджи

Ипотека

Инвестиции

Регионы

За рубежом



Клеантис Савва

Строительная компания | Центр товаров для дома | Обслуживание недвижимости | Аренда | Апартаменты «Авиллион»



Кипр

Пафос - Лимассол

Специальное предложение 2012

выпуск 2.0 – январь 2012 – Все цены не включают НДС

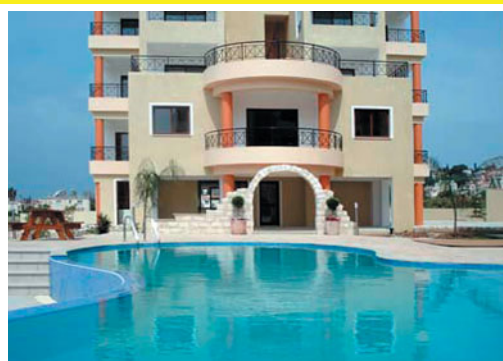
2-сп. апартаменты – Киссонерга



- Элени Гарденс – Пафос
- Общий бассейн
- 3 года гарантии
- Готовы «под ключ»

Вилла	Цена без НДС	Предложение без НДС
A106	€173 043	€129 565
A202	€182 608	€173 043

2-сп. апартаменты – Като Пафос



- Эмилия Корт (№С302) – Пафос
- Район Универсал
- Общий бассейн
- 3 года гарантии
- Готовы «под ключ»

Цена: €21 739 без НДС
Спец. предложение €173 043
без НДС

2 и 3-сп. мезонеты, 2-сп. апартаменты – Эrimi



- Эrimi Гарденс – Лимассол
- Общий бассейн
- 3 года гарантии
- Готовы «под ключ»
- *Вкл. кухонные приборы

Кол-во спален	Цена без НДС	Предложение без НДС
2 (мезонет С3*)	€192 173	€160 869
3 (мезонет А4)	€215 652	€199 130
2 (кв. № D104)	€199 565	€173 043

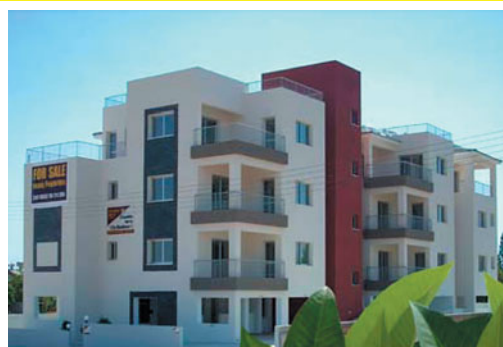
3-сп. дома ленточной застройки – Эrimi



- Эrimi Гарденс – Лимассол
- 3-сп. дом
- 3 года гарантии
- Готовность: 2 месяца

Цена: €280 869 без НДС
Спец. предложение €251 304
без НДС

1-сп. апартаменты – Лимассол



- КС «Сити Резиденс» – Аиос Афанасиос
- 1-сп. апартаменты на 1 этаже
- Крытая парковка
- 3 года гарантии
- Готовы «под ключ»

Цена: €147 826 без НДС
Спец. предложение €129 565
без НДС

Земельные участки – Суни



- Суни/Занакия – Лимассол
- Плотность застройки: 20%
- НДС не облагается!

№	м²	Цена	Предложение
14	850	€170 000	€153 000
16	825	€185 000	€166 500
17	825	€165 000	€148 500

1-PROPERTY.RU - ВСЯ ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

www.1-property.ru

•Europe

•China

•Canada

•United States

•Australia

1 -property.ru



www.1-property.ru

1-Property.ru – онлайн-каталог зарубежной недвижимости, в котором ежедневно публикуются интересные предложения о продаже недвижимости от ведущих международных агентств и застройщиков.

1-Property.ru – актуальная информация об особенностях рынка недвижимости за рубежом, выгодные предложения для инвесторов и покупателей.

В РОССИИ: 115419 г. Москва, ул. Шаболовка, д. 34, стр.3, офис 253, Москва, Россия.
 телефон: +7 (499) 755 6 228 | moscowoffice@ksavva.com | www.ksavva.ru

НА КИПРЕ: Главный офис «Клеантис Савва»: 133, Arch. Makarios Ave., 8221, Chlorakas, Paphos, Cyprus.
 Тел.: +357 26 815 444 | факс: +357 26 27 13 38 | headoffice@ksavva.com

ЛУЧШИЙ ОТДЫХ НА ВОЛГЕ!

РУССКИЕ ТРАДИЦИИ, ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО



+7(495)795-55-30 ♦ +7(905)126-82-72 ♦ INFO@DAFNAHOTEL.RU ♦ WWW.DAFNAHOTEL.RU



Leptos Estates

the Leading property developers

Жизнь со вкусом



На продажу

лучшая недвижимость на Кипре и в Греции для жизни, отдыха, выхода на пенсию и инвестиций

Лептос Эстейтс

- Лидер на рынке с 1960
- Свыше 20.000 довольных домовладельцев
- Проекты победители международных наград
- Недвижимость по выгодным ценам
- Гибкие условия оплаты
- Более 300 превосходных проектов

Кипр

- 340 солнечных дней в году
- Множество налоговых льгот
- Православная страна
- Безопасность для Вас и Вашей семьи
- Космополитичный стиль жизни
- Проекты в Пафосе, Полисе, Лимассоле

Греция

- Превосходные пляжи, живописные пейзажи
- Богатая история и культура
- Дружелюбный и гостеприимный народ
- Греческая православная церковь
- Отличный потенциал прироста
- Проекты на Крите, Парос и Санторини



Шератон Клуб — поделитесь лучшим

Мы с гордостью представляем полностью обновленные люксы Ambassador Suites, включающие стильную, просторную гостиную с баром на первом уровне и светлую спальню с элегантной ванной комнатой на втором.

Шератон Клуб. Качество и стиль.

Подробная информация по телефону (495) 9319700 или на сайте sheraton.com/moscow



MERIDIEN

loft

THE LUXURY COLLECTION

WESTIN

FOUR POINTS



© 2011 Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. Все права защищены. Sheraton и его логотип являются зарегистрированными торговыми знаками компании Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. и их филиалов.

ГОЛОВНОЙ ОФИС:

111, Авеню Апостолос Павлос, СΥ – 8046, Пафос, Кипр

Тел.: (+357) 26 880 120

e-mail: info@LeptosEstates.com www.LeptosEstates.com

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ:

Кутузовский пр., д.9/1, офис 7, 121248, Москва, Россия

Тел.: +7 (495) 974 1453

email: sales@Leptos-Estates.ru www.LeptosEstates.ru



В СВОБОДНОМ ПЛАВАНИИ ЧЕМ ИНТЕРЕСНА НЕДВИЖИМОСТЬ ХОРВАТИИ

Рассказывая о Хорватии, нельзя не начать с ее уникальной географии. Действительно, страна расположена чрезвычайно выгодно: центр Европы, отовсюду рукой подать, да еще и побережье Адриатического моря, справедливо считающееся самым

чистым. Природа Хорватии исключительно хороша. Пальмы, кипарисы, кедры, обширные виноградники, и все это в сочетании с мягким климатом. На протяжении многих столетий Хорватия была, если так можно выразиться, европейской здравницей. Здесь строили виллы и дворцы еще римские императоры, да и в социалистическую эпоху самые роскошные санатории, дома отдыха, отели находились именно тут: Иосип Броз Тито (сам, между прочим, хорват) знал цену этим местам.

К сожалению, в истории Хорватии были и грустные страницы: речь идет о распаде Югославии. Не будем углубляться в политические детали, скажем лишь, что экономика любой страны от подобных процессов много теряет. Не избежала этого и Хорватия. Спад наблюдался во всех сферах, в том числе — и на рынке недвижимости. Впрочем, последовавшие мирные годы хорваты сумели использовать во благо и восстановить как экономический потенциал в целом, так и сферу недвижимости в частности.

Основной объем инвестиций (как внутренних, так и внешних) был направлен в туристическую отрасль. Здесь восстановили, отреставрировали, привели в идеальный порядок памятники истории и культуры, бурными темпами шло создание современной гостиничной инфраструктуры. Хорваты, живущие на побережье или купившие там участки земли, принялись строить своего рода доходные дома: в одной части дома живет хозяин, другая отлично оборудована для приема гостей. В результате приток туристов в страну ежегодно увеличивается минимум на треть. А что касается россиян, тут рост идет в геометрической прогрессии: каждый год отдыхающих из России становится больше раза в два! В Хорватии можно и посвятить время безмятежному пляжному отдыху

(благо уровень сервиса здесь достаточно высок), и поехать по достопримечательностям (так, после того как был восстановлен Дубровник с его уникальной средневековой архитектурой, там начался настоящий туристический бум) ... В последнее время появилось и еще одно развлечение: спелеотуризм (в Хорватии насчитывается свыше 11 000 пещер).

Когда в страну устремляется поток иностранных туристов, и это продолжается не год-два, а больше десятилетия, то рост числа покупок недвижимости — одно из наиболее закономерных последствий. Это, можно сказать, правило. Часть приезжающих решает, что неплохо бы иметь здесь свою квартиру, а то и дом, другие вообще думают о том, чтобы тут обосноваться. В этом отношении у Хорватии масса преимуществ. «Именно сейчас, в посткризисную пору, появилось много покупателей хорватской недвижимости, — говорит директор компании Genting Мустафа Поляевич, — Того кризиса, который почувствовали в Европе и Америке, на хорватском рынке нет и не было, у нас все еще идет рост цен». Согласен с ним и директор компании IMG Стево Зуфич, отметивший, что цены при этом остаются приемлемыми — от 1800 до 2700 евро/м², и лишь элитное жилье стоит больше 3000 евро/м². Оба эксперта, работающие на хорватском рынке, подчеркивают, что именно сейчас реализуется множество проектов, особенно на побережье, и местные застройщики с удовольствием привлекают зарубежных, в том числе и российских, партнеров в качестве соинвесторов. Правда, строить тут непросто. В Хорватии бережно относятся к природе, получить разрешение на строительство, тем более на побережье, чрезвычайно сложно. Но, согласитесь, такой подход, кроме того, что вызывает уважение, еще и гарантирует высокое качество каждого объекта.



Если дом искусно вписан в окружающую среду — там и жить приятнее. В общем, стремление многих россиян стать собственниками хорватской недвижимости вполне понятно.

Теперь перейдем к основному вопросу наших рассуждений: каким образом можно купить недвижимость в Хорватии? Сразу скажем: дело это непростое, и тот факт, что российских покупателей становится с каждым годом все больше, свидетельствует только об одном — высокой привлекательности жилья в этой стране. Основная сложность заключается в пока еще действующем запрете на приобретение недвижимости физическим лицом. Поясним подробнее. В 1996 г. в Хорватии был принят Закон «О собственности и иных вещных правах». Согласно ст. 356 этого закона, иностранные физические и юридические лица получили право покупать недвижимость в стране. Казалось бы, вот она, статья закона, ссылайся на нее, иди да покупай. И в некоторых средствах массовой информации так прямо и говорят, что, мол, хорватская недвижимость легкодоступна. Увы. Эти источники вводят читателей в заблуждение. Справедливости ради, необходимо отметить, что еще 5-6 лет назад российские граждане могли относительно свободно (т.е. с согласия Министерства правосудия) приобретать хорватскую недвижимость как физические лица. Но тогда, отмечают специалисты, между нашими странами действовал договор о так называемом реципроцитете, т.е. принципе взаимности. Сегодня же реципроцитет не действует: дело в том, что граждане Республики Хорватия, хоть и могут быть владельцами недвижимости в России, не имеют права быть совладельцами земли, на которой приобретенный объект размещается. Так что на данный момент и россияне покупать дома и квартиры в Хорватии напрямую не могут. Специалисты дружно пред-

сказывают, что договор о взаимности вот-вот вступит в силу, что хорватам просто невыгодно закрываться таким образом от столь перспективного рынка спроса, коим является Россия и прочая и прочая. Спорить с ними мы не станем. Констатируем лишь, что на сегодняшний день этого не произошло, а, стало быть, и говорить не о чем. Надо рассматривать другие варианты приобретения.

Собственно, вариантов этих всего два. Можно купить квартиру, апартаменты или дом на юридическое лицо, зарегистрированное в Хорватии, а можно — на юридическое лицо, зарегистрированное в какой-то другой стране. Во втором случае нельзя забывать об упомянутом выше принципе реципроцитета: приобретение недвижимости возможно для компаний из стран, с которыми у Хорватии есть эта договоренность, помимо этого требуется еще и согласие на сделку со стороны Министерства правосудия. Впрочем, если речь идет о фирме из ЕС, то никакого согласия от Министерства не нужно. При этом юрлицо из ЕС может быть непосредственным покупателем недвижимости в Хорватии и регистрировать купленную недвижимость в свое владение в хорватском суде. Впрочем, даже для компаний из ЕС есть ряд ограничений. Так, если эта фирма — собственник какого-либо объекта в Хорватии — желает вести коммерческую деятельность с этим объектом, то, по закону, она должна зарегистрировать свой филиал в Хорватии, через который и будет осуществляться запланированная коммерческая деятельность.

Директор компании «МИЭЛЬ-DPM» Наталья Завалишина рекомендует приобретать недвижимость на компанию, открытую покупателем в Хорватии. Конечно, это вводит в дополнительные расходы. Например, регистрация под ключ, если вы поручаете эту операцию местному

нотариусу, обходится в 1500 евро, минимальный размер уставного капитала составляет 3000 евро, плюс к тому услуги бухгалтера — не меньше 1000 евро в год. С другой стороны, 3000 евро, т.е. уставный капитал, разрешается использовать для оплаты расходов фирмы, да и вообще вести бизнес в Хорватии — занятие перспективное. Это интересно и с налоговой точки зрения. К примеру, если компания открыта в Великобритании, где налог на недвижимость составляет 35%, то налог в 20% оплачивается в Хорватии, а остальные 15% — в Великобритании.

Думается, все же стоит прислушаться к мнению специалистов, которые считают самым разумным способом покупки — приобретение недвижимости на фирму, открытую покупателем в Хорватии. Эта процедура уже хорошо отлажена. Обычно заключение предварительного договора и внесение задатка (он составляет 10-15%) предшествует регистрации фирмы — таким образом экономится время. После заключения основного договора и перечисления всей суммы новый собственник объекта регистрирует владение в поземельной книге общинного суда Хорватии. Регистрация, надо сказать, происходит довольно быстро. В большинстве судов на эту операцию уходит до 15 дней, несколько больше времени потребуется при регистрации прав в Загребе. Риэлторские агентства, работающие на хорватском направлении, утверждают, что чаще всего от просмотра квартиры или дома до получения на руки сертификата на право собственности проходит 2-3 месяца. В общем-то, приемлемый срок, ведь все-таки речь идет о сделке, заключаемой за рубежом.

Согласно Закону «Об иностранцах», владение недвижимым имуществом предусматривает возможность получения вида на жительство. Но тут надо отметить, что предусматривает —



не значит гарантирует. Гражданам стран, не входящих в Евросоюз, право на временное проживание предоставляется при следующих условиях. Для тех, кто является собственником фирмы в Хорватии, возможно получение деловой визы, однако при условии, что их компания ведет активную деловую и инвестиционную деятельность. Такие лица могут рассчитывать на получение разрешения на временное проживание сроком в 1 год,

а впоследствии (по истечении 5 лет временного пребывания) — и на вид на жительство. Еще один вариант переезда в Хорватию для иностранца — негражданина ЕС — это рабочее разрешение при условии наличия активно функционирующей фирмы в Хорватии, наличии средств и квартиры (дома) для проживания. Решение относительно вида на жительство принимает МИД Хорватии.

Теперь следует немного подробнее поговорить о налогах. Как правило, в течение 3 месяцев после того, как заключен договор купли-продажи, налоговые органы извещением сообщают о необходимости заплатить единый налог на переход права собственности. Если продавцом недвижимости является физическое лицо, налог на приобретение недвижимости взимается в размере 5% от установленной цены. Если продавцом недвижимо-



сти является юрлицо, тогда 5% налог рассчитывается только от стоимости общественного имущества и земли.

В любом риэлторском агентстве первое, что вам скажут, будет радостное сообщение об отсутствии в Хорватии ежегодного налога на недвижимость ввиду отсутствия в стране налога на имущество. Это действительно так, и это, конечно, очень привлекает. Однако некоторые (не все, разумеется) риэлторы умалчивают, что если вы захотите продать свою собственность до истечения 3 лет с момента покупки по стоимости большей, чем вы за нее заплатили, то вам придется заплатить налог на прибыль, а он составляет нешуточные 20% (впрочем, облагается им только разница в цене). Этот налог — «родственник» налога на прибыль, который будет вынуждена платить любая зарегистрированная в Хорватии фир-

ма, если ее деятельность приносит доход. Рассчитывается налог один раз в год и составляет те же самые 20%.

Застройщики, риэлторы, аналитики — все, работающие на зарубежных рынках, согласны с тем, что хорватское направление очень перспективно. Во-первых, в очень скором времени страна должна вступить в Европейский союз, и, прямо скажем, ничто не может помешать этому событию. Во-вторых, в стране налицо строительный бум, и в ближайшие годы здесь будут возведены миллионы квадратных метров высококачественных площадей.

«Застраиваться будет все — от Истры до Дубровника, — говорит директор компании Genting Мустафа Поляревич, — Адриатическое побережье очень интересно для вложений, особенно, если речь идет об объектах туристического назначения, но нельзя

забывать и об инвестициях в гражданские объекты — квартиры, апартаменты, виллы — с целью их последующей продажи. Близость Европы и других стран является определяющим фактором для покупки недвижимости, инвестирования и туризма».

При существующих строгостях и общем стремлении к сохранению природы и экологии, строить в Хорватии будут, причем самыми ударными темпами. Кроме того, нет сомнений в том, что скоро будет принят наконец договор о реципроцитете, и тогда процесс покупки недвижимости в Хорватии станет простым и быстрым.

Консультант:
компания Genting,
www.genting.hr