



Инвестиции в недвижимость Турции

Ознакомительная презентация для
партнёров



О нас:

Компания «OKSAGEN» создана инвесторами и для инвесторов

Наша цель – помочь в приобретении либо максимально эффективном инвестировании средств в недвижимость динамично развивающейся Турции

Мы заключили контракты с более, чем 40 турецкими застройщиками
Также работаем с недвижимостью Испании и Болгарии

Наиболее востребованный регион в Турции – побережье Средиземноморья: Алания, Анталия, Сиде, Белек, Кемер

Мы готовы предложить недвижимость как с целью сделать выгодные инвестиции, так и для личного отдыха и проживания

Мы не ориентируем клиента на какой-то один комплекс, а предоставляем полную картину рынка и полный сервис

Перспективы инвестирования в недвижимость Турции

Стремительный рост экономики Турции с 2002 года. Рост на 9,6% за первые 9 месяцев 2013 года

Турция занимает 15-е место в мире и 5-е в Европе по объему экономики

Безвизовый режим для граждан России и Украины, что позволяет посещать страну, когда это необходимо.

3е место в мире среди наиболее интересных для инвестиций в недвижимость стран (данные 2012 года)

Закон об ипотеке, позволяющий кредитовать нерезидентов

По итогам 2013 года иностранцы потратили на турецкую недвижимость более 3 млрд. \$.

Рост спроса со стороны иностранных инвесторов более, чем в 2 раза в 2013 году

Госдолг и дефицит бюджета Турции постоянно снижаются.

Строительный бум в Турции в разгаре. 31% роста в 2012 году.

ВВП с 2002 г. вырос в 4 раза, что является вторым в мире показателем после Китая.

Для чего нам нужны партнёры?

Партнёры для нас – это важное и необходимое связующее звено между клиентом и нами при инвестировании в зарубежную недвижимость

Поиск клиентов партнёрами: базы действующих клиентов, размещение объявлений в интернете, холодные звонки, семинары для клиентов



Выгоды для риелторов:

Большой процент от
продаж

Новый актуальный продукт
для клиентов

Возможность
регионального
представительства

Заграничные
командировки



Кто и зачем покупает?

Мы можем определить 4 основных желания клиента при инвестировании:

1. Покупка для себя, отдых либо проживание

2. Покупка с целью последующей сдачи в аренду

3. Спекулятивная покупка на стадии строительства с целью дальнейшей перепродажи после его завершения.

4. Долгосрочное вложение (5-10 и более лет) с целью сохранить и приумножить средства. Сочетается с вариантами 1 и 2.



Цены на недвижимость:

Средняя стоимость квартиры (средний чек в компании):
50 - 60 тысяч евро.

Квартира, которая покупается за 50 тысяч евро на этапе фундамента, при сдаче в эксплуатацию будет стоить 65-70 тысяч евро.

Цена м2 стартует от 350-400 евро/м2 на вторичном рынке и от 600-700 евро/м2 на первичном.



Инвестиции с рассрочкой и кредитом



В 2006 году Центральный банк страны принял Постановление, согласно которому было разрешено предоставление иностранцам кредитов на приобретение жилья, а в 2007 году – вступил в силу Закон «Об ипотеке».

1. Рассрочка от застройщика:

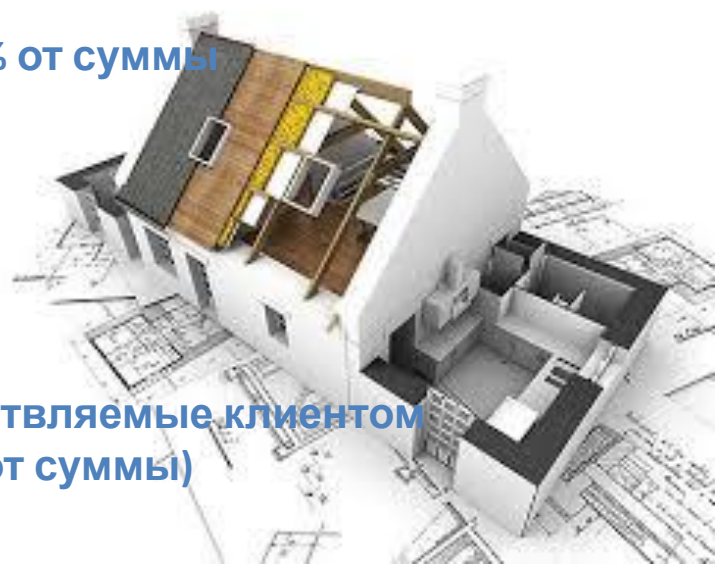
- при рассрочке первый взнос - от 1000 евро
- беспроцентная на весь период строительства

2. Банковский кредит:

- предоставляется на жилье готовностью от 70%
- предоставление кредита под 7-8% годовых на 50 % от суммы
- срок кредитования - до 15 лет

3. возможны комбинации 1 и 2 (рассрочка, потом - кредит)

Застройщик дает банковскую гарантию на осуществляемые клиентом платежи (по желанию клиента. Цена около 1% от суммы)



Доход от инвестиций (Пример №1)

Цена покупки квартиры в 2010 году: 130 тыс. €.

Продажа происходит через 22 месяца (комплекс уже построен)

Цена продажи: 215 тыс. €

Чистая прибыль: 85 тыс. €

Рентабельность: 65 % $((85/130)*100\%)$ за 22 месяца (35% в год)

Изюминка данного предложения состояла в том, что при 100% оплате можно рассчитывать на хорошую скидку от прайсовой цены.

Покупка апартаментов в 50 метрах от моря в комплексе в самом начале строительства, сдача в эксплуатацию через 1,5 года. 100% оплата.



Доход от инвестиций (Пример №2)

Цена покупки квартиры в феврале 2011 года: 65 тыс. €.

Первый взнос: 5 тыс. €

График рассрочки на 20 месяцев: 5 тыс. € сразу + 3 тыс. € ежемесячно

Продажа произошла в январе 2013 года (через 23 месяца) (комплекс уже построен)

В среднем вложено в течение 23 месяцев: 37,6 тыс. €
 $((5+8+11+\dots+65+65+65)/23)$

Цена продажи: 112 тыс. €

Чистая прибыль: 47 тыс. €

Рентабельность: 125 % $((47/37,6)*100\%)$ за 20 месяцев
(75% в год)

Изюминка данного предложения состояла в том, что применяется рассрочка на 20 месяцев (период строительства), за которые цена растет благодаря степени готовности здания и общему росту цены на рынке.

Покупка апартаментов 1+1 в комплексе на этапе строительства, сдача в эксплуатацию через 20 месяцев. Применяется гибкий график рассрочки



Долевое участие



Инвестировать в квартиру за рубежом можно не только в одиночку. Долевое участие очень выгодно, если покупатель не обладает достаточным количеством средств для покупки целой квартиры, но желает инвестировать в зарубежную недвижимость. В дальнейшем, каждый участник может продать свою часть другому участнику или третьему лицу.

Оптом дешевле?

- Оптовая покупка нескольких квартир на любом этапе строительства позволяет инвестору рассчитывать на скидку порядка 5 – 25%
- В нашем арсенале есть множество строящихся комплексов с квартирами по цене от 30 тысяч евро.
- апартаменты на этапе фундамента существенно отличаются в цене от квартир в уже готовом комплексе. Эта разница составляет обычно порядка 20-40 %.
- Инвестируйте с нами! Оптом дешевле!



Оптовая покупка квартир. Пример

Оптом
дешевле

Условия
распродажи

Выгоды



Инвестиции в жилые комплексы

Инвестиционная недвижимость требует больших капиталовложений по сравнению с покупкой апартаментов (размер инвестиций здесь стартует от 250 тысяч евро), но даёт инвестору ряд преимуществ, основными из которых являются возможность полного контроля и определения инвестиционной стратегии, а также более высокая прибыльность вложений

Для минимизации вложений со стороны инвестора можно использовать следующие инструменты:

- Участие в выставках недвижимости и привлечение инвесторов сразу после разработки строительного проекта и получения разрешения на строительство
- Долевое участие (либо в качестве застройщика, либо собственника земли)





Желание инвестировать в недвижимость Турции

1

Определение основных параметров недвижимости:

- цена;
- тип недвижимости;
- цель покупки (сдача в аренду, спекулятивная покупка, долгосрочная инвестиция)

2

Дистанционная покупка в Украине



3 Окончательный выбор объекта инвестиции

4 Дистанционное согласование с застройщиком договора, условий сделки и рассрочки

5 Внесение резервационного взноса на счет застройщика

6 Отправка застройщиком оригиналов договора и квитанции о получении резервационного взноса покупателю

Процесс приобретения



6 Обратный перелет

5 Осмотр объектов недвижимости, выбор объекта инвестиций, согласование и подписание договора, внесение резервационного взноса (или всей суммы)

4 Авиаперелет, встреча в аэропорту, трансфер и размещение

3 Подготовка поездки: согласование дат, бронирование отеля/апартаментов у застройщика; авиабилетов

Поездка в Турцию и оформление на месте



Желание купить квартиру

Предварительный подбор ряда вариантов недвижимости

Покупка с целью спекулятивной перепродажи



8 Поиск клиента для перепродажи

9



Согласование условий сделки

10

Расчет по договору, переоформление инвестиционного договора застройщиком на нового собственника без дополнительных затрат для инвестора



Вы получили прибыль от инвестиции!

Недвижимости в Турции



Вы - собственник недвижимости!

10

Выдача ТАПУ новому собственнику

9

Оплата налогов, оформления ТАПУ и др. услуг (до 5%)

8

Оформление документов права собственности (ТАПУ) на покупателя



Покупка для себя или для сдачи в аренду



Оплата
залоговой суммы

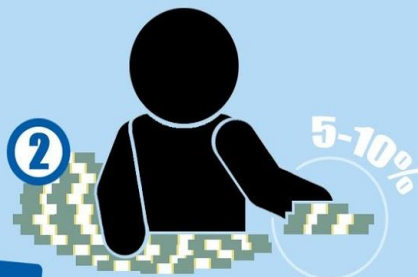
Подача копии паспорта
и документов на недвижимость
в военное ведомство в Измире

Если строящийся комплекс, то запрос подаётся
за месяц-два до окончания строительства ?



Подписание договора
купли-продажи

2



опциональный пункт
(для строящегося здания)

Оплата в соответствии
с графиком рассрочки

ИЗМИР

3



Процесс юридического оформления



Оформление ТАПУ
*документ о праве
собственности
в местном
регистрационном
органе на нового
собственника

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

ВЫ - СОБСТВЕННИК НЕДВИЖИМОСТИ!

Оформление ИСКАНА
*аналог технического
паспорта
счётчиков воды
и электричества
на нового
владельца



4

Получение разрешения
на проведение сделки
от военного ведомства

ТАПУ

5



6

СЧЕТА

Расходы на сделку и содержание недвижимости.

Налоги

Расходы на сделку при покупке недвижимости:

- 3% - комиссия агентства (для вторичного рынка)
- 0% - комиссия агентства (для нового жилья)
- 3,9% - оформление ТАПУ (от заявленной стоимости, которую можно занизить в 2-4 раза)
- 300 € - кадастровый сбор и страховка от землетрясений (DASK)
- 0,5-1% - перевод денег в Турцию
- 1% - при желании, нотариальный договор с продавцом (юридическая сила та же, что и без нотариуса)

Содержание недвижимости:

- 120 € - подключение счетчика на электроэнергию
- 150 € - подключение счетчика на воду
- 20-70 € - плата за услуги и содержание жилого комплекса
- 0,32-0,87 €/м³ – тариф на воду
- 0,3-0,11 €/кВт – тариф на электроэнергию

Налоги:

- 0,2% в год – налог на жилую недвижимость (от заявленной стоимости, которую можно занизить в 2-4 раза)
- 0,4% в год – налог на коммерческую недвижимость (от заявленной стоимости, которую можно занизить в 2-4 раза)
- 10-50 € в год – налог на вывоз мусора
- 20-35% - налог на прибыль от сдачи недвижимости в аренду (от заявленного дохода, который можно занизить почти до 0)

Виды аренды:

Гарантированная аренда: в этом случае между собственником недвижимости и управляющей компанией подписывается контракт, по условиям которого компания обязуется выплачивать фиксированную сумму собственнику (6-7 % от сделки), а остальную прибыль кладет в свой карман

Аренда по факту: в этом случае управляющая компания не выплачивает собственнику фиксированную сумму, а сдаёт квартиру на согласованных с инвестором условиях, информирует собственника о каждом факте сдачи и проводит с ним взаиморасчёты за вычетом своей комиссии (10-20% от общей прибыли). Доходность на уровне 8-12% годовых



Какие факторы влияют на спрос?

Расстояние до моря не более 400-500 метров.

Апартаменты расположены в современном комплексе с развитой инфраструктурой.

Апартаменты 1+1 и 2+1 пользуются наибольшим спросом и ликвидностью, реже – студии и квартиры большой метражности;

Обстановка квартиры. Полный комплект бытовой техники и хорошая мебель являются обязательным условием для успешной сдачи в аренду.

Близость к городской инфраструктуре. Магазины, рынок, городской парк и транспортная развязка должны быть в пешеходной доступности.

Немаловажным, хотя и не определяющим, является вид на море.

Сезонность аренды

Наибольший ажиотажный спрос приходится на июль-август, апартаменты на эти месяцы обычно бронируются ещё весной и стоят максимально дорого.

Цены на июнь и сентябрь обычно на 10-15% дешевле, на май и октябрь – ещё дешевле.

С ноября по апрель апартаменты можно сдать только европейцам по невысокой цене. Альтернативный вариант – круглогодичная сдача в аренду на постоянной основе.





Цена от
35.000 €

Преимущества

- * Высокое качество по конкурентноспособной цене!
- Расположение в 400 м от пляжа и 500 м от обширной инфраструктуры города!
- Самый известный пляж Инжекум - в переводе тонкий золотой песок.
- Высокая рентабельность!
- Стабильная прибыль от сдачи в аренду
- Богатая инфраструктура комплекса!
- Профессиональное управление!

EliteLife IV
Residence

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА



Elite Life 3 Residence

Новый проект компании Elite Group, соединивший в себе все потребности современных людей: удачное расположение, высокое качество строительства, неповторимый дизайн, удобную планировку, роскошную инфраструктуру и доступную цену! От 67 900 евро!

Просто лучший...



□ Расположение в уникальном месте

□ Захватывающая дух панорама

□ Неординарные, инновационные архитектурные решения

□ Уровень комфорта и инфраструктура, достойные 5 звезд

□ Роскошный стиль жизни

□ Грандиозные инвестиционные возможности

□ Отличные инвестиционные возможности

Спасибо за внимание!



компания OKSAGEN

<http://oksagen.at.ua>

наш офис г.Николае

ул. Космонавтов 61В ТЦ Европа офис 207,

oksagen20@mai.ru ,

+38-(050)889-97-95,+38(093) 945 -80 -08 Геннадий