



# 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.

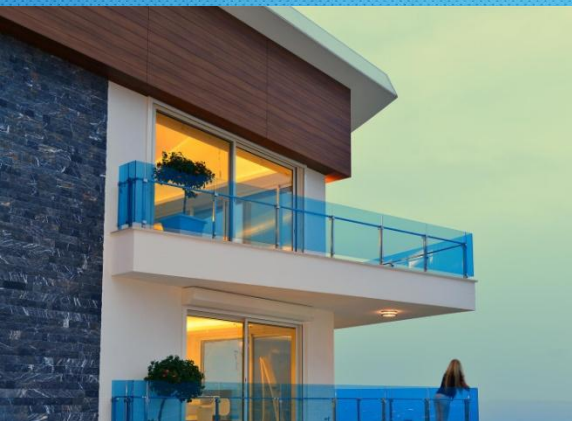


# Цены на недвижимость:

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:

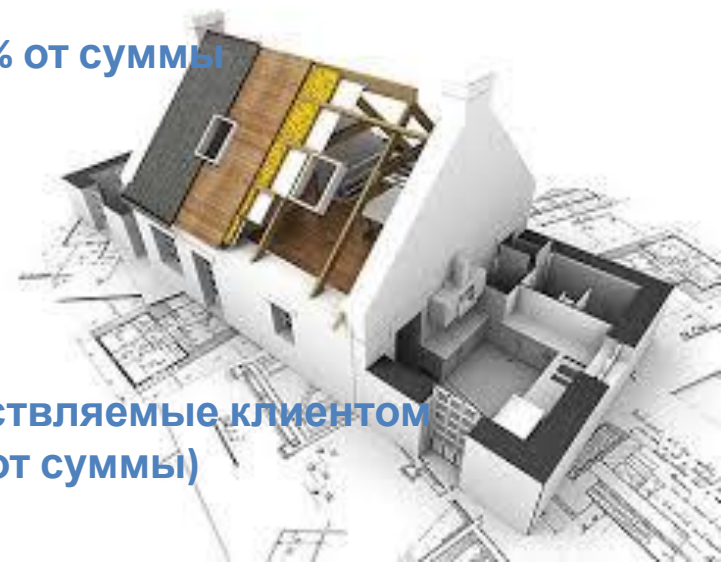
- при рассрочке первый взнос - от 1000 евро
- беспроцентная на весь период строительства

## 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  
покупать

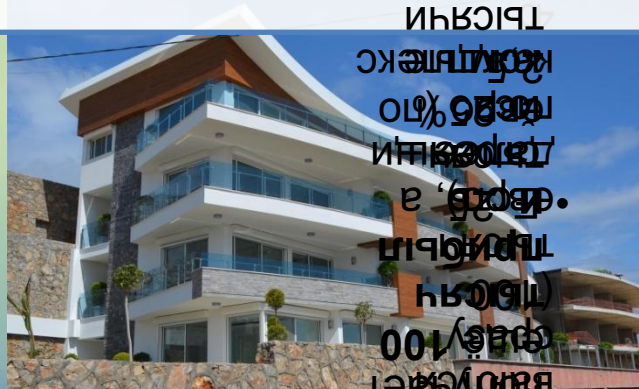
Blank white box for notes or details related to the 'Wholesale purchase' step.

Условия  
распродажи

Blank white box for notes or details related to the 'Sales conditions' step.

Виды

Blank white box for notes or details related to the 'Types' step.



# 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:**

**2**  
- цена;  
- тип недвижимости;  
- цель покупки  
(сдача в аренду, спекулятивная покупка, долгосрочная инвестиция)

**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**

**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

**Оплата по инвестиционному договору (полная или в рассрочку) на счёт застройщика**



**7**

**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**



**Предварительный подбор ряда вариантов недвижимости**



**Желание купить квартиру**



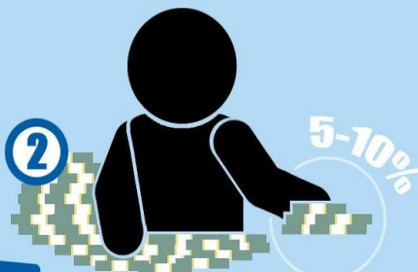
Оплата  
залоговой суммы

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



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!**

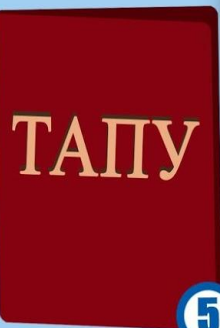
**ВЫ - СОБСТВЕННИК НЕДВИЖИМОСТИ!**

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



4

Получение разрешения  
на проведение сделки  
от военного ведомства



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 €/м<sup>3</sup> – 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**