

Автор: **Марина АНТОНИУ**

Сейчас уже можно утверждать, что **мировой финансовый кризис не стал катастрофой** для кипрского рынка недвижимости. Зато структура спроса изменилась существенно. Иностранцы уступили позиции местным жителям в плане активности в покупке жилья, **интерес инвесторов переместился на двухспальные квартиры**, и в целом потенциальные домовладельцы фокусируют внимание на готовых объектах, поскольку **опасаются возможного банкротства застройщика**.

Недвижимость на стадии строительства с прицелом на будущее

Надо отметить, что сегодня покупатели ведут себя избирательно и осторожно: они обращаются только к известным застройщикам и ждут скидок, специальных предложений или снижения цен. Вот только в этом отношении порадовать инвесторов нечем — эксперты утверждают, что цены, скорее всего, снова будут расти.

Для такого утверждения есть несколько оснований. Во-первых, Кипр является одной из немногих стран Евросоюза, где россиянам предоставляют доступное ипотечное кредитование. Во-вторых, спрос на аренду жилья остаётся высоким как со стороны туристов (на побережье), так и самих жителей Кипра (в Никосии). И, в-третьих, цены на кипрскую недвижимость изменились в существенно меньшей степени по сравнению с большинством рынков мира. Снижение произошло в среднем на 10–15%, и, в первую очередь, было «уценено» вторичное жильё по стоимости ниже 200 000 €. Сейчас стоимость м² вторичного жилья составляет от 1 500 € до 2 500 €, новостройки — от 2 500 € до 20 000 €.

Россияне в 2009 году приобрели жилья ровно вдвое меньше, чем годом ранее, однако средняя стоимость сделки



выросла. Так, например, в прошлом году российские инвесторы вкладывали средства в квартиры-студии, 1–2-спальные апартаменты стоимостью 150 000–200 000 €. Теперь же приобретаемое жильё стоит от 250 000 € до 500 000 €, а спросом пользуются уже мезонеты, танхаусы и бунгало. Интересно отметить, что местные жители, немного оживившие рынок этой осенью, предпочитают покупать квартиры и в меньшей степени дома. Интерес фокусируется на 2-спальных апартаментах стоимостью около

140 000 € и домах по цене до 600 000 €. Также есть спрос на 2–3-спальные дома стоимостью до 1 млн € на береговой линии. А вот шикарным дорогим виллам, видимо, придётся подождать лучших времён. Также не в фаворе квартиры, предназначенные для сдачи в аренду туристам. Они упали в цене на 20–30% — чем менее конкурентен проект/месторасположение, тем больше скидка.

По мнению экспертов, небольшое оживление на рынке недвижимости было вызвано как раз снижением цен, уменьшением банковских ставок по ипотеке и преодолением первого шока после кризиса. Конечно, кризис

СТАНДАРТНАЯ ПЛОЩАДЬ КИПРСКИХ КВАРТИР

1-спальная	от 55 м ²
2-спальная	от 80 м ²
3-спальная	от 110 м ²
Минимальная площадь спальни	9,5 м ²

стоимостью около

ПОКУПКА ЖИЛЬЯ — ЭТО ПРОСТО

- Выбрав недвижимость, вы вносите депозит для резервирования жилого объекта (сумма обычно составляет от 1% до 3% от его стоимости). Тем самым объект снимается с продажи на оговорённый срок (как правило, на 1–1,5 месяца).
- До истечения срока резервирования необходимо внести первоначальный взнос (минимум 30% стоимости). На этой стадии происходит подписание договора купли-продажи.

- В течение 30 дней после подписания договора регистрируется в Департаменте земельных угодий, после чего вы становитесь законным собственником недвижимости.
- Оставшиеся 70% стоимости оплачиваются по индивидуальной договорённости с продавцом (рассрочка до окончания строительства; банковский кредит).
- Финал — получение окончательного свидетельства о собственности (титул собственника). ■

ещё не миновал, однако аналитики предполагают, что в ближайшее время существенных изменений на рынке кипрской недвижимости не произойдёт: скорее всего, рынок стабилизируется, затем последует традиционный сезонный спад в январе-феврале 2010 года, и всё закончится восстановлением тенденции роста цен. Ведь помимо активного спроса на рынке жилья, существует и значительный отложенный спрос, который при дальнейшей стабилизации ситуации и последующем восстановлении экономики превратится в активный. Строительство жилья сейчас ведётся очень небольшими объёмами — число выданных разрешений на строительство заметно сократилось по сравнению с прошлым годом. В качестве положительной тенденции можно отметить, что теперь застройщики более тщательно выбирают проекты и разрабатывают общую концепцию застройки. При этом с рынка уходят случайные игроки, остаются лишь специалисты, возводящие качественные проекты. Таким образом, существует вероятность, что через 3–4 года наступит дефицит недвижимости, и рынок резко пойдёт вверх.

На сегодняшний день потенциального покупателя трудно уговорить приобрести недвижимость «на стадии котлована». Но если вы готовы вложить средства, чтобы получить отдачу в будущем, стоит рассмотреть такой вариант.

» ЗАЧЕМ ПОКУПАТЬ «КОТЛОВАН»?

Во-первых, застройщик оформляет банковскую гарантию, покрывающую риск незавершения строительства объекта. Во-вторых, можно найти очень интересные предложения по кредитованию покупки недостроенной недвижимости. Например, банковский заём предоставляется на 70% стоимости сделки, а оставшиеся 30% вам оформ-

ляет в рассрочку сам застройщик. Или в качестве первого взноса вы перечисляете только 15%, а выплачивать сам кредит начинаете только после того, как жильё будет сдано в эксплуатацию. Соответственно, недвижимость уже подорожает, а сумма сделки при этом останется прежней.

При этом необходимо правильно и тщательно подготовить договор купли-продажи, поскольку это ваша главная гарантия безопасности. Нередко юристы составляют договоры в пользу застройщика, и понять их легко: выступая на стороне продавца, юрист обеспечивает себя дальнейшей совместной работой с этой компанией. Мы же займём сторону покупателя, рассмотрим основные возможные ошибки и узнаем, как нужно себя защищать, если застройщик не выполняет свою часть обязательств.

Обычно в момент совершения сделки в комнате находятся: клиент, адвокат, агент по недвижимости и/или представитель застройщика. Все они хором повторяют покупателю: «Всё отлично, вам совершенно не о чем беспокоиться!» На каждый вопрос или высказанное беспокойство они заявляют: «Нет проблем!» К чему скрывать, некоторые «специалисты» скажут покупателю всё что угодно, лишь бы уговорить его подписать контракт. Не поддавайтесь на уговоры! Вы должны точно знать, как именно в документе защищены ваши права. Прочитайте внимательно проект договора купли-продажи, обратите внимание на наличие некоторых пунктов. Если ваш адвокат вдруг откажется их включить, примите добрый совет — немедленно поменяйте адвоката.

1

ПОРЯДОК ДЕНЕЖНЫХ ВЫПЛАТ.

В большинстве случаев выплаты по договору производятся в рассрочку. Первый взнос — 2 000–3 000 €, после чего недвижимость снимается с продажи. Затем надо заплатить депозит за само жильё, обычно 30% от суммы договора. Из этой суммы вычитается первый взнос. Типичный расклад выглядит следующим образом:

- 30% депозит
- 20% по завершении бетонного каркаса (несущей конструкции)
- 20% по завершении кирпичной кладки
- 20% по завершении проводки электричества, штукатурных работ, настилки полов
- 10% на момент ввода в эксплуатацию

Обязательным является пункт о выплате денег только после того, как инженер-строитель подтвердит, что очередная фаза возведения жилья завершена надлежащим образом. Поэтому надо позаботиться о назначении инженера, который будет проводить проверки от вашего имени. Всё это должно быть ясно и четко прописано в договоре.

2

ГАРАНТИЯ ОТ ОПОЗДАНИЯ ПО ГРАФИКУ РАБОТ.

К сожалению, нередко случаи опозданий строительства на 6 месяцев, а то и на год. Это может обернуться серьёзной проблемой для покупателя, особенно если он рассчитывал переехать в это жильё или получать прибыль от сдачи его внаём.

Обычным условием договора купли-продажи является право застройщика на отсрочку не более 1 месяца. По истечении данного срока должен быть в обязательном порядке предусмотрен штраф, сумма которого определяется условиями того же документа. Убедитесь, что вас устраивает оговорённый размер компенсации. Например, если вы планировали переехать, а застройщик опаздывает со сдачей объекта в услов-

ЧТО ГОВОРИТ СТАТИСТИКА

До середины 2008 года стоимость кипрской недвижимости повышалась на 10–12% в год. Быстрее всего росли в цене земельные участки, особенно в прибрежных районах. В 2009 году средняя стоимость объекта недвижимости составляла 187 000 €. С января по сентябрь 2009 года иностранцы приобрели 1 363 объекта недвижимости, а за тот же период прошлого года — 5 622 объекта. ■

КАЖДОМУ ВЛАДЕЛЬЦУ — ПО ТИТУЛУ СОБСТВЕННИКА

Муниципальные власти выдают титулы собственника на жильё компании-застройщику при условии, что в ходе строительства были соблюдены все правила. Этот документ даёт право владельцу на передачу объекта недвижимости по наследству и его использование в качестве залога при кредитовании в банке.

В настоящее время на Кипре приблизительно 130 000 объектов недвижимости (дома, квартиры, гостиницы) не имеют титулов. Правительство на-

мерено выдать не менее 20 000 экземпляров необходимых документов до середины 2010 года. Сейчас на рассмотрении парламента находятся поправки к действующему законодательству, принятие которых упростит и ускорит процесс выдачи титулов. В региональных отделениях Департамента земельных угодий созданы специальные отделы, ответственные исключительно за выдачу титулов собственника. ■

ленный срок, то сумма компенсации должна покрывать расходы на временное проживание в другом помещении.

Если вы покупаете квартиру в жилом комплексе, то «сдача в эксплуатацию» подразумевает не только пригодность данного помещения для проживания, но и готовность мест общественного пользования, например, бассейна или сада на прилегающей территории.

Внимательно просмотрите проект договора купли-продажи, нет ли там пункта, предусматривающего, что покупатель не имеет права задерживать очередную выплату. В таком случае, если застройщик не соблюдает график работ, вы не сможете приостановить выплаты по кредиту. Вот пример обязательств застройщика согласно договору: если он опаздывает по срокам сдачи более чем на 3 месяца, то обязан выплатить вам компенсацию в размере 50 € за каждый день просрочки. В сумме получается 3000 € (с учётом права отсрочки на 1 месяц), которые вы можете вычесть из последней выплаты. Также попросите адвоката внести в этот же пункт условие о своем праве подать в суд на застройщика, если тот заставит вас ждать слишком долго.

3 ГАРАНТИЯ НА СЛУЧАЙ НЕПОЛУЧЕНИЯ ОДОБРЕНИЯ ОТ ДЕПАРТАМЕНТА РЕГИСТРАЦИИ ЗЕМЕЛЬ. После совершения сделки застройщик должен внести договор купли-продажи в Департамент регистрации земель для получения одобрения. На случай отрицательного ответа в договор включается пункт, обязывающий застройщика немедленно вернуть все заплаченные вами деньги.

4 ГАРАНТИЯ НА ЗДАНИЕ. Убедитесь, что договор предусматривает годовую гарантию на все технические установки, поддерживающие нормальное функционирование здания и помещений. Также

должна быть предусмотрена гарантия на 10 лет на само здание.

5 ПРАВО НА СВОБОДНУЮ ПРОДАЖУ. В документе должен быть пункт, позволяющий продавать недвижимость в любой момент после подписания договора купли-продажи без штрафных санкций. Такое условие позволит продать жильё до его ввода в эксплуатацию, что выгодно для инвесторов: у них появляется возможность продать недвижимость, уже поднявшуюся в цене, до выплаты своей последней части долга. Также право на свободную продажу пригодится на случай изменения ваших жизненных обстоятельств.

6 УКАЗАНИЕ СРОКА ИСПОЛНЕНИЯ РАБОТ. Желательно в договоре указать дату получения титула собственника. Согласно практике, событие должно произойти через 4 года после ввода в эксплуатацию. В случае несоблюдения данного условия вы получаете право на возврат своих денег с процентами: не менее 9%. Кроме того, условия договора должны предусматривать возможность выплаты покупателем последних 1500 € застройщику только после получения титула собственника. Таким образом, вы не дадите шанса застройщику исчезнуть из поля зрения в течение 4 лет ожидания титула.

7 ГАРАНТИЯ НА СЛУЧАЙ НЕПОЛУЧЕНИЯ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗРЕШЕНИЯ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ЛИЦЕНЗИИ. Если по какой-либо причине застройщик не может получить вышеуказанные разрешения, вы должны иметь право на расторжение договора. Тогда застройщик возвращает покупателю всю ранее полученную сумму, плюс проценты (примерно 9%).

8

СТРАХОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ СТРОИТЕЛЬСТВА.

В обязательном порядке договор предусматривает, что застройщик застрахует за свой счёт данную недвижимость от пожара, землетрясения и любого предвиденного риска на весь период строительства, до дня ввода здания в эксплуатацию.

Не поленитесь, возьмите проект своего договора купли-продажи и проверьте, чтобы все вышеперечисленные пункты были в нём предусмотрены. Застройщики обычно убеждают покупателей, что они никогда не задерживают сроки сдачи. И теперь вы можете смело ответить: «Раз вы всегда выполняете работу вовремя, вам не составит труда подписать договор купли-продажи. Ведь выплата компенсации 50 € за каждый день просрочки вам не грозит?»

>> ДУМАЯ О БУДУЩЕМ

В нынешней ситуации инвесторы предпочитают не заглядывать слишком далеко, поэтому вкладывают средства в готовый «домик у моря», в котором можно немедленно начинать жить или сдавать его в аренду. Но на заграничных квадратных метрах можно и заработать. Для этого надо купить и ... подождать. Кризис не вечен, где-то цены на жильё уже перестали снижаться, в других странах спад прекратится через год-другой. Ну а далее, сценарий известен — пройдёт несколько лет и недвижимость в большинстве стран снова подорожает. Несмотря на слегка просевший рынок жилой недвижимости на Кипре, цены на землю остаются стабильно высокими. Кипрские землевладельцы предпочитают подождать, но никогда не отдадут свои участки задёшево. В настоящее время доля земельных участков составляет 45% от всего объёма кипрского рынка недвижимости в ценовом выражении, что означает — дальнейшее снижение стоимости жилья просто невозможно. ■

СМЕНА ИПОТЕКИ ВСЕГО ЗА 200 €

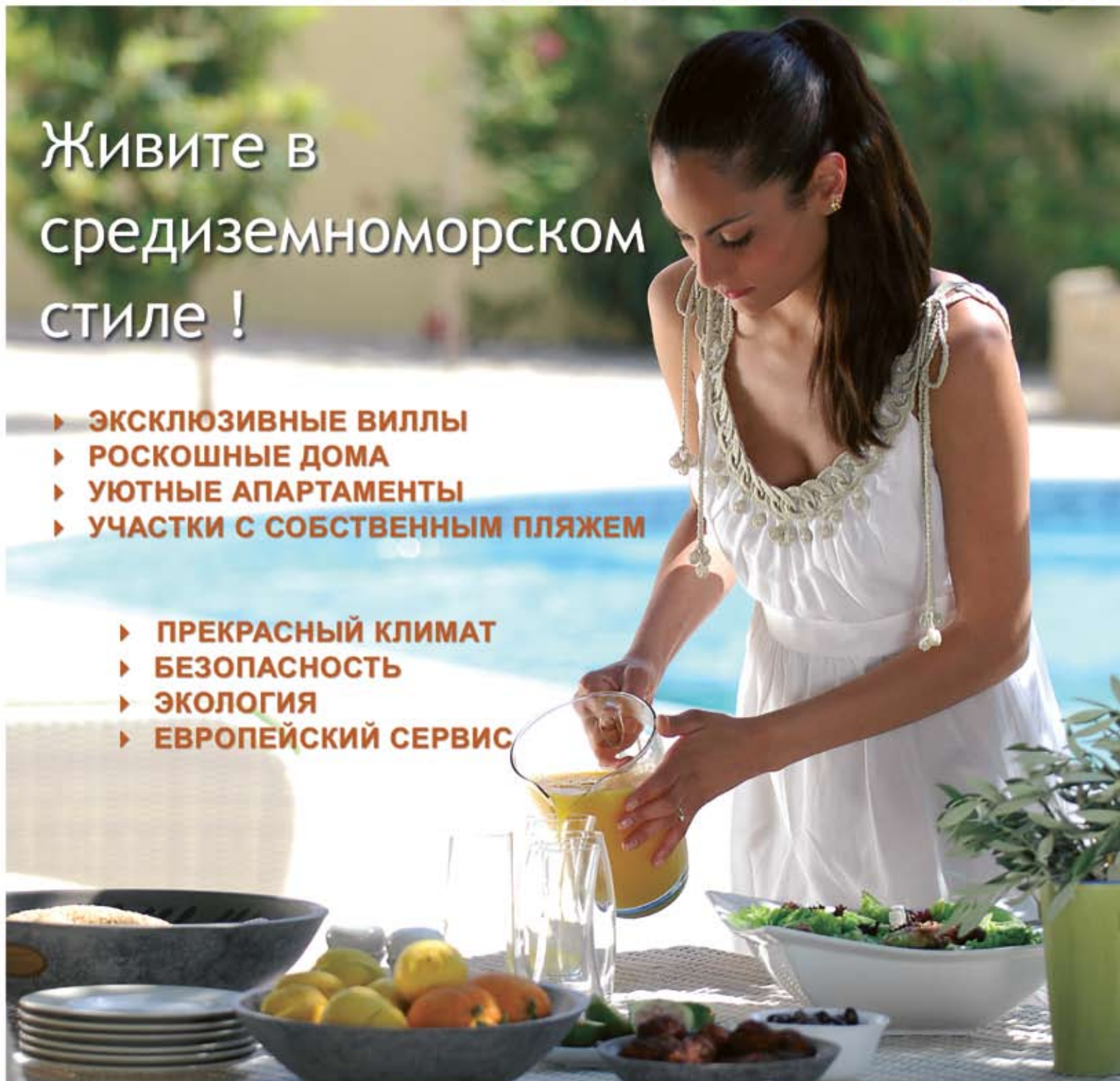
Существенно снижена пошлина, взимаемая при передаче ипотечного залога от одного заёмщика к другому — теперь она составляет 0,25% от суммы залога, но не может превышать 200 €. Раньше покупатель должен был выплатить в этом случае 1% от стоимости недвижимости. То есть, при смене ипотеки стоимостью 500 000 € заёмщик заплатит пошлину в сумме 200 € вместо 5 000 €. ■

НЕДВИЖИМОСТЬ НА КИПРЕ ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО!

Живите в
средиземноморском
стиле !

- ▶ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ВИЛЛЫ
- ▶ РОСКОШНЫЕ ДОМА
- ▶ УЮТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ
- ▶ УЧАСТКИ С СОБСТВЕННЫМ ПЛЯЖЕМ

- ▶ ПРЕКРАСНЫЙ КЛИМАТ
- ▶ БЕЗОПАСНОСТЬ
- ▶ ЭКОЛОГИЯ
- ▶ ЕВРОПЕЙСКИЙ СЕРВИС



25 ЛЕТ СТРОИМ НА КИПРЕ

МОСКВА, Бережковская наб., 6, оф.: 102 (м.Киевская)
тел./факс: +7 (499) 240-48-32 / 240-46-87 / 240-48-69 моб.: +7 (495) 506-33-38

www.kouroushibros.ru

info@kouroushibros.ru