Наверно, будем начинать. Добрый вечер! Сразу хочется установить с вами связь. Пожалуйста, как слышно меня, то есть плюсики поставьте в чат, чтобы я понимал: хорошо, плохо, средне, то есть…Богдан, вижу, спасибо, плюсик. Ну, отлично, это радует. Евгения, три плюсика. Владимир…Хорошо, хорошо. Значит, меня все видят, я так понимаю, все слышат. Для начала представлюсь: меня зовут Виталий Яковлев, я являюсь руководителем отдела продаж компании «Hayat Estate», и мы занимаемся недвижимостью за рубежом. Сегодня мы продолжаем сеть вебинаров, которая посвящена, собственно говоря, недвижимости за рубежом, и сегодня мы более подробно остановимся на нашем главном направлении - это Турция и турецкая недвижимость.

Собственно, для начала, наверно, начнем с того, что я немножко расскажу о том, кто мы, почему именно «Hayat Estate», почему именно все слушатели, который сейчас слушают и видят, решили выбрать сейчас именно наш вебинар и узнать информацию про Турцию именно от нас.

Компания сама была создана уже более 10 лет назад в самой Аланье одним из учредителей Пантелеем Касаяни. В Украине мы работаем 3 года, и поверьте, уже есть чем гордиться, есть успехи, есть достижения, очень большое количество клиентов уже выбрали нас и работают с нами, причем работают не только один раз, два, а есть целые, скажем так, семейные традиции, которые покупают недвижимость за рубежом через компанию «Hayat Estate», то есть нас. Хотел сразу тоже спросить: кто из тех, кто сейчас слушает, поставьте плюсик, кто был в Турции. Небольшое количество, но некоторые из вас уже были в этой замечательной стране. Ну, вот, наверно, точно так же, как и я, вы для себя ее открыли в один прекрасный момент, когда вы туда поехали по туристической путевке. Вот, я помню, что когда я покупал первый раз туристическую путевку туда, мне мой туроператор говорил, что Турция – это все включено, все есть на территории отеля, больше ничего вам не нужно, то есть вы езжайте, будьте там, все будет хорошо, за территорию даже лучше не ходить, потому что, ну, там не сильно безопасно, могут там и украсть что-то, вещи личные и так далее, турки всегда пристают к девушкам, да, такого плана. Не знаю, может, кто-то тоже столкнулся с такой, скажем так, с таким отцовским наставлением со стороны туристического оператора. Но я именно это услышал, и в первый раз, как, наверно, многие из вас, тоже для себя Турцию открыл только лишь отельную: когда вам все приносят, когда все вкусно готовят, когда есть море, когда есть пляж. И только лишь после того, как я побывал в Турции как непосредственно руководитель отдела продаж компании «Hayat Estate», когда я начал работать в этой компании, я понял, что такое Турция и почему Турция так притягивает, сейчас поверьте, не наших соотечественников, а в основном именно европейцев - это шведов, это немцев, это англичан и т.д.

Так вот что такое «Hayat Estate»? Собственно, компания была создана инвесторами и для инвесторов и собственно для частных лиц, потому что мы не занимаемся только тем, что помогаем приобретать нашим клиентам недвижимость, мы еще и помогаем правильно вкладывать деньги для того, чтобы их не только сохранить, но и приумножить. На данный момент, сейчас мы работаем уже…ага, сейчас, секундочку, так лучше? Сказали, что звук со свистом немножко. Давайте попробуем так. Так лучше, нет? Сергей, может быть, вы попробуете у себя немножко настроить. Сейчас получается компания «Hayate Estate», мы работаем, можно сказать, уже по всему миру, мы вам можем предложить не только турецкое направление, мы вам можем предложить Испанию…хорошо, я постараюсь… мы вам можем предложить Испанию, можем вам предложить Болгарию, можем предложить Грецию, можем предложить очень различных много направлений, в т.ч. Тайланд, в т.ч. даже Филиппины и есть еще одно очень интересное направление, как Вьетнам и Мексика. Вот, но в самой Турции сейчас у нас уже более 50 компаний-застройщиков, с которыми мы работаем. Работаем с ними напрямую, без всяких посредников, поэтому предоставляем вам минимально возможные цены на самые лучшие предложения. Вот, собственно говоря, наши соотечественники покупают недвижимость по разным причинам: некоторые хотят туда переехать на постоянное местожительство, некоторые хотят просто инвестировать, некоторые хотят купить квартиру и сдавать ее просто в аренду. Мы, в любом случае, вам помогаем и работаем именно от вас, то есть мы вам не будем рассказывать о том, как хорошо купить квартиру в одном комплексе и, собственно говоря, там, 30 или 40 минут будем вас в этом убеждать, нет. Для нас, как для компании, очень интересно, выгодно и привлекательно, чтобы вы нашли в Турции либо в любой другой стране мира, то, что вы ищете. То есть нам интересно, чтобы ваши все фантазии, которые есть у вас в голове, нашли свое воплощение в недвижимости, которую мы можем вам предложить. В данном случае, в Турции мы вам можем предложить все горячие предложения, которые есть на данный момент под ваш запрос, будь то ваш бюджет 60 тысяч евро либо 100 тысяч евро. У каждого застройщика в определенные моменты времени есть лучшее предложение. Где-то есть акция, где-то есть какая-то скидка, где-то мебель в подарок, то есть различные предложения. И в данный момент мы можем вам под ваш личный запрос подобрать эти самые интересные предложения. Плюс у нас есть инвестиционные пакеты, а это именно наши квартиры, которые мы точно так же, как и вы, когда-то вложили свои деньги в недвижимость Турции. Мы тоже можем вам предложить эти предложения, которые будут на порядок ниже, чем у самого застройщика. Поэтому одно из наших преимуществ – это то, что мы работаем не от застройщика, а мы работаем от вас, как клиента компании «Hayat Estate».

В последнее время могу честно сказать, что спрос у нас вырос, причем вырос уже не в 3 раза…вот этот слайд, который вы сейчас видите, он немножко уже устарел, потому что спрос вырос уже…ну, вот Виталий пишет: в 10 раз. Ну, думаю, что не в 10, но в 6-7 раз, наша статистика подтверждает эти данные. На этом слайде, конечно, вы можете посмотреть, что является причиной такого спроса, но на самом деле, вы знаете, для меня самая главная причина того, что люди сейчас начали покупать недвижимость за рубежом, потому что они стали узнавать, что она намного более доступна, чем они думали до этого. Раньше как было модно: вы живете в большом городе, и у вас обязательно была мечта - это иметь домик в деревне, как в рекламе, молока там и так далее, сметаны, кефира. И практически вот это была голубая мечта любого человека, который жил в большом городе, будь то Киев, либо Донецк, либо Одесса, либо Харьков и т.д. И дальше вот этого вот домика в деревне, который находился за городом, люди обычно не смотрели, потому что считали, что недвижимость за рубежом – это что-то не для них, это что-то дорогое и могли это себе позволить только олигархи либо люди с хорошим бюджетом, с хорошими зарплатами и т.д. Сейчас же, когда сила опять этих же обстоятельств: восток, Крым, - люди стали немножко поднимать голову, поднимать и смотреть чуть дальше, чем домик в деревне. И выясняется, что, оказывается, недвижимость намного более интересна за рубежом, чем даже у нас в Украине, в том же самом, допустим, Киеве недвижимость по цене, она сейчас сопоставима с недвижимостью в Турции, в той же самой Аланье, только у нас здесь квартира сдается, как говорится, после строителей, а в Турции вы получаете готовую квартиру. Но об этом мы чуть дальше, когда подробно об этом будем говорить. Так вот, хотелось бы такую прелюдию рассказать именно о том, что я уже начал говорить, о том, как мы открывали для себя эту Турцию. Так вот, в Турции бум, который начался там у недвижимости и экономический рост, он тоже начался, как говорится, не с бухты-барахты, в общем-то, турки ко всему подходят очень консолидированно и серьезно. Они придумали опцию «все включено», придумали ее лет 10 назад и придумали ее для европейцев, потому что они думали о том, как привлечь европейских туристов к себе на средиземноморское побережье. Кстати, тоже хотел бы сказать, что я не сторонник говорить: купите себе недвижимость в Турции. Я сторонник того, чтобы говорить: купите себе квартиру на средиземноморском побережье, потому что море и климат очень похож на Испанию на ту же самую, может быть, чуть-чуть один месяц, он чуть холоднее, чем в Испании, а так в основном море то же самое, климат очень похож и по уровню, и по стоимости самой недвижимости Турция сейчас выглядит намного интереснее, чем даже та же Испания. Так вот, они придумали опцию «все включено» для европейцев, для того чтобы они поехали в отели отдыхать. Европейцы клюнули. Действительно, очень большой поток клиентов поехал в Турцию отдыхать, и турецкая экономика в этом случае выиграла очень сильно. Но не только она выиграла, выиграли все, собственно говоря, и туристы, потому что они для себя открыли Турцию, потому что там есть что посмотреть, есть куда поехать, есть чему удивиться, чему поразиться. Но в какой-то момент, а это именно было где-то конец 90-х-начало 2000-х, европейцы пресытились, скажем так, этой опцией «все включено», им надоело кушать и отдыхать, лежать на пляже и купаться в море. И отток туристический стал, вернее, Турция стала понимать, что нужно что-то новое придумывать, что-то новое менять. Но в этом момент, когда европейцы перестали приезжать в отели в таком количестве, поехали наши сограждане: Украина, Россия, Беларусь, Казахстан, и мы как бы заменили европейцев в отелях в туристический сезон. Но турки пошли дальше: они предложили европейцам, которые считают свои доходы, которые считают каждую копейку, каждый евро, они им предложили другую опцию, они им предложили перенести все то, к чему они привыкли в отелях, а именно пятизвездочный комфорт, в жилые комплексы. И предложили им такой вариант: покупайте у нас недвижимость, покупайте у нас квартиры и, собственно говоря, приезжайте отдыхать, но только уже в собственную недвижимость. Европейцам тоже это очень сильно понравилось, понравилось так, что они и по сей день приезжают и покупают квартиры в Аланье, в Анталии, в Кемере, в Белеке. Но, конечно, сейчас самое лучшее направление в Турции, я считаю, что это, конечно же, Аланья. Наши люди сейчас только начали открывать для себя этот рынок недвижимости, эти цены, этот комфорт, скажем так, поэтому когда вам говорят, что в Турции очень много русскоязычного населения, ну да, его много летом, когда открывается туристический сезон и все едут в отели отдыхать по системе «все включено». [00:13:19] Большинство европейцев сейчас уже отдыхает в своих собственных квартирах.

Данный слайд, который вы сейчас видите, это сравнительная табличка, т.к. я уже сказал, что мы работаем не только в Турции, но еще и в разных других странах. Вот это пятерка стран, которые на наш взгляд сейчас и от наших клиентов являются самыми популярными, то есть это Турция, Испания, Греция, Болгария и Черногория. Вкратце расскажу о том, что это за табличка и какие именно цифры вы здесь видите. Что такое оформление? Оформление – это та затратная часть, которая будет у вас в том случае, если вы покупаете недвижимость в данной стране. В Турции это приблизительно 3-4%, т.е. опять же на наглядном примере: если вы покупаете недвижимость порядка 50-60 тысяч евро, то можете посчитать, что оформление у вас потянет 2-2,5 тысячи евро, это будет максимум. В Испании при покупке любой недвижимости ваши затраты будут 12-13%. Греция – очень интересная страна, там налог может составить, дополнительные затраты, от 7 до 30% в зависимости от того, когда недвижимость, которую вы покупаете, была построена, поэтому перед тем, как в Греции покупать, нужно обязательно уточнять этот вопрос, сколько будет затратная часть. Болгария потянет 5-7%, Черногория 4-5% от стоимости вашей недвижимости. Налог в год - в любой стране мира недвижимость облагается налогом, это единоразовая выплата, в Турции это составляет 0,2-0,4%. 0,2 – это жилая недвижимость, 0,4% – это коммерческая недвижимость. В Испании налог колеблется в зависимости от провинции, где находится недвижимость: Каталония, либо это Марбелья, либо это Аликанте, т.е. он колеблется от 1 до 2,5%. В Греции около 1%, в Болгарии 0,45, 0,5, скажем так, процента и в Черногории 0,8% от стоимости недвижимости.

Коммунальная плата за квартиру 1+1. Сразу расскажу, что такое 1+1, 1+0, 2+1, чтобы те, кто не знает, понимали, о чем мы с вами говорим. Значит, 1+0 – это квартира, большая гостиная, совмещенная с кухней, то есть нашим языком можно сказать, что это однокомнатная квартира, в которой совмещен зал и кухня. 1+1 – это такая точно гостиная, совмещенная с кухней, плюс еще одна спальня. 2+1 – то же самое, только 2 спальни и т.д.

Коммунальная плата за такую квартиру – это ежемесячные ваши платежи, в Турции составят порядка 30-50 евро, в Испании ваша квартира вам обойдется в месяц порядка 200 евро, Греция колеблется 30-50, в зависимости от квартиры. Ну, опять же хочу сказать, что эти цифры, мы не претендуем на то, что они будут точные, все зависит от самой недвижимости, от ее стоимости, скажем так, это усредненные данные. В Болгарии в месяц вы будете выплачивать 50-60 евро, плюс коммунальные услуги, включая их, и в Черногории ваша недвижимость потянет 150 где-то евро.

Следующий вопрос, на нем хотел бы более подробно остановиться – это ипотека, т.е. приобретение недвижимости с помощью кредитных средств. Вот в Турции из 80%, которые сейчас приобретают недвижимость европейцы, они используют в основном кредитные средства. Вопрос на самом деле и ответ на него очень прост: если дают, почему не брать. Почему-то у нас менталитет такой, что если у нас есть деньги, то мы должны заплатить, если это позволяет финансовое состояние, сразу же всю сумму и сказать, что все, это мое, мне не нужно выплачивать никакие кредиты, как бы, я никому ничего не должен. Европейцы в этом случае подходят совершенно по-другому: они, если у вас есть сумма порядка 100 тысяч евро, можно купить, конечно же, допустим, за наличку очень хороший пентхаус на последнем этаже в комплексе, ну, либо не пентхаус, но очень хорошую квартиру 2+1 120-130 квадратных метров. Но можно рассмотреть и другой альтернативный вариант: можно купить 2 квартиры по 60, допустим, тысяч, заплатить за них по 40 тысяч, а остальную часть взять в кредит в турецком банке. И одну квартиру оставить за собой, а одну квартиру сдавать в аренду и за счет аренды покрывать все свои расходы. Вот европейцы рассуждают именно так. И в данном случае Турция предлагает нерезидентам кредитование под 6-7% годовых в евро, любой ипотечный срок, ипотечный кредит – это порядка 5-10-15 лет. В Испании тоже это все возможно для нерезидента, но, скажем так, испанцы сейчас украинцам дают кредит не очень охотно, как, собственно говоря, и вообще постсоветскому пространству, они обязательно потребуют от вас полный пакет документов. Как я говорю, вам нужно будет показать, что вы хороший человек, и что Испания точно также хотела бы вас видеть у себя гражданином, как и вы хотели бы жить в этой Испании. Поэтому возможен ипотечный кредит, кредитная ставка больше, чем обычно европейцам они дают, то есть это где-то 4-5%. Греция абсолютно вообще не кредитует нерезидентов, в Болгарии кредит можно взять под 7%, но на Болгарии можно…Александр, гарантии, что квартира будет сдана, я вам расскажу обязательно, то есть сейчас, в процессе нашего вебинара. В Болгарии опять же можно брать ипотечный кредит под 7%, но Болгария чем здесь выделяется среди других стран, тем, что на недвижимость в ней самые минимальные цены, то есть при 20-30 тысячах евро в Болгарии можно приобретать недвижимость, можно покупать квартиру, в Банско вообще можно покупать квартиру-студию за 10-11-12 тысяч евро и сдавать ее в зимний сезон, при этом будет довольно-таки неплохая математика получаться, поэтому в Болгарии можно брать кредит, но нужен ли он, потому что цена на недвижимость минимальна. И в Черногории тоже можно взять кредит под 7% годовых, опять же в ипотеку.

И последний вопрос, который рассматривается в этой табличке, это вид на жительство. В Турции при любой покупке недвижимости вам предоставляется вид на жительство и на всю вашу семью. В Испании, опять же мы приводим здесь пример именно через покупку недвижимости, можно получить вид на жительство в этих странах и при покупке недвижимости на меньшую сумму, но от 500 тысяч, когда вы покупаете недвижимость в Испании, в этом случае у вас упрощенная система и вы получаете вид на жительство на всю семью. В Греции при покупке от 250 тысяч евро, собственно говоря, как и Кипр, греческая часть, там тоже при покупке от 300 тысяч евро, вы тоже можете получить сразу же вид на жительство. В Болгарии при покупке от 300 тысяч евро вам тоже она предоставляет вид на жительство сразу же. В Черногории необходимо, но недостаточно. Что здесь имеется ввиду? При покупке недвижимости в Черногории Черногория вам говорит: спасибо большое, что вы купили, и до сих пор она это делает, хотя уже очень большое количество людей ждет, когда Черногория примет закон о том, что при определенных условиях от какой-то суммы при покупке недвижимости она будет давать вид на жительство. Должна была принять его 15 апреля, но буквально сегодня созванивался с Черногорией, с Херцег-Нови, нашими партнерами, уточнял у них этот вопрос, сказали: нет, еще пока ничего не принято, поэтому опять же ожидаем. Это то, что касается этой таблички, собственно говоря, мы ни на чем не настаиваем, но в ней вы сможете посмотреть, чем отличаются страны по недвижимости в данном случае.

Итак, переходим уже непосредственно к Турции, продолжаем относительно того, что европейцы сейчас покупают недвижимость в Турции, и вы знаете, в последний раз, когда я был в Турции и общался с коренным населением, то они говорят, ну, у нас не такой уж и большой экономический рост, у нас не такой уж экономический бум, но это они просто находясь там, знаете, когда ты варишься в собственном соку, ты многого можешь не замечать. Если мы сравниваем Украину, допустим, с Турцией либо Россию с Турцией, то сейчас я могу вам сказать, что действительно, наверно, в Турции экономический бум, и даже тот финансовый кризис, который очень сильно подкосил европейские страны, некоторые до сих пор не могут из него выбраться, та же самая, как Греция. Испания сейчас только-только начала поднимать голову, как сами испанцы говорят: у нас сейчас уже пройдена точка невозврата, то есть мы считаем, что цены на недвижимость падать уже не будут, и в ближайшее время они начнут расти. Турция из этой ямы вылезла буквально очень быстро, уже в 2011 году, рост цен, вернее, не то, что цены вернулись на докризисный уровень, они уже начали расти. Вот, собственно говоря, этот слайд, вы сами можете посмотреть, к чему привел с 2011 по 2014 год. Безусловно, экономических факторов здесь было много, в т.ч. закон об ипотеке для нерезидентов, то, что Турция разрешила практически всем странам Европы, большинство, которые не могли покупать недвижимость в Турции, они всем это разрешили делать. [00:23:40] Плюс ко всему безвизовый режим. Очень большое количество сейчас и россиян, и украинцев, и казахов, белорусы в т.ч., пользуются этим правом, кстати, извините, с Белоруссией, не знаю, есть ли у них безвизовый режим или нет. Мы, по крайней мере, точно знаем, что у нас безвизовый режим, и мы в любое время дня и ночи можем взять себе билеты и улететь, скажем так, отдыхать либо просто улететь из Украины по делам вести какой-то бизнес в Турции и т.д. Здесь не указано, но также могу сказать, что Турция является страной НАТО, и в данном случае, я считаю, что это один их плюсов данной страны, потому что ее экономика защищена, и в т.ч. от различных посягательств других государств. Плюс ко всему, в Турции действительно продолжается сейчас и идет строительный бум. Больше, чем строят турки, я не знаю, строят, по-моему, только Китай и Соединенные Штаты Америки. Турция сейчас идет на 3 месте, она строит, по-моему, тоже практически во всем мире. Она строит у нас в Украине, она строит, по-моему, в России, она строит в Казахстане, она строит в Европе, т.е. турки себя зарекомендовали как очень хорошие строители, и нареканий на их работу очень мало. Качество оставляет желать не то, что лучшего – они используют все передовые технологии. Если вы поедете с нами в экскурсионный тур за недвижимостью в ознакомительный, то вы сами сможете в этом убедиться. Поэтому перспективы Турции в ближайшее время, знаете, они построили Ататюрк, аэропорт, это такой очень большой космодром, его построили практически в поле. Но опять же хочу сказать, что Турция, она ко всему подходит очень масштабно. Они не только построили Ататюрк, они теперь еще расписали на 20 лет вперед строительство близлежайших районов вокруг этого аэропорта, то есть он как бы является центром, потому что это большой поток и туристов, и вообще приезжих, то есть все прилетают в Стамбул именно в Ататюрк, и рядом с ним теперь есть комплексы, которые строятся и для всех инвесторов очень интересно, например, когда вам рассказывают, что через 5 лет будет застроена эта территория, и вы видите, как это все строится, причем это строится буквально на ваших глазах. Турки строят очень быстро, они не думают долго над тем, как это все сделать, они быстрее делают, чем думают, можно так сказать, но делают при этом хорошо. Так вот на чем экономика Турции, собственно говоря, и держится. Вот в данном случае, этот слайд показывает, что туризма здесь нет, туризм занимает только 6-е место. Экономика в основном сейчас – это первые пять факторов – это сельское хозяйство, это операции с недвижимостью, это транспортная логистика, это строительство, это производство продуктов питания, легкая промышленность. Я не думаю, что…у многих сейчас есть в гардеробе рубашка или футболка, которая сделана в Турции, да и много чего они еще делают. И вот только на 6 месте, на самом деле, находится туризм в данной случае в секторах этой экономики.

Естественно, что для любого инвестора, для любого нерезидента Турции, когда он все это видит, когда он видит, как все строится, когда качество ремонта, когда он видит, как разрастается инфраструктура, какая логистика, какое отношение вообще к людям, которые покупают недвижимость, очень трудно отказать себе в удовольствии купить квартиру в Турции для того, чтобы даже просто приезжать туда раз в год, чтобы отдохнуть либо отправлять туда свою семью. Так вот, за последнее время, более уже 100 тысяч человек купили недвижимость в Турции. В прошлом году инвестиции зарубежные в экономику Турции составили более 3 миллиардов долларов, а в саму недвижимость более 2 миллиардов долларов, то есть люди вкладывают деньги в недвижимость Турции. Из них, из этих всех людей, европейцев, опять же хочу говорить: европейцев, потому что поверьте, что мы там только начинаем и делаем первые шаги, 65% из них покупают, чтобы пользоваться сами, некоторые приезжают туда жить, некоторые просто для того, чтобы туда приезжать, как европейцы обычно приезжают туда на 3 месяца зимой: это декабрь, январь, февраль, чтобы перезимовать, потому что им дешевле прожить 3 месяца в Турции, чем платить у себя за коммунальные услуги. 35% людей, кто покупает недвижимость в Турции, это сугубо бизнес: это либо инвестиции на стадии строительства, либо это покупка квартиры для того, чтобы сдавать ее в аренду, либо это опять же покупка земли и т.д., то есть это инвестиционные вложения. Так вот из всех 100 тысяч человек, кто купили недвижимость в Турции, 80%, сейчас даже где-то 85% - это жители стран ЕЭС: финны, норвежцы и т.д., т.е. они для себя полюбили этот рынок, полюбили Аланью, скажем так, потому что Аланья – все-таки это сейчас самое интересное место в Турции, куда вкладывать деньги, и они полюбили это и относятся к Аланье как к здравнице, потому что на набережной, если вы выйдете посмотреть, погулять по набережной, протяженность, кстати, набережной там 15 километров, она благоустроена, там тренажеры, кафе, в общем, один раз лучше съездить посмотреть, чем рассказывать об этом. Поэтому не буду вас, скажем так, посвящать в эти истории. Вот они относятся как к здравнице к Аланье, поэтому на набережной вы быстрее встретите немца, который занимается спортом, чем русскоязычного человека, либо турка, потому что турки сами по себе, они больше находятся в жилых кварталах, а на набережной это, конечно же, в основном туристы либо люди, которые купили себе уже недвижимость. Так вот почему они выбирают такие комплексы и недвижимость в Турции? Потому что в Турции есть такие комплексы, которые вы сейчас видите на вашем слайде, в Турции такой комплекс строится 2 года. Я плавно перехожу к гарантии, вопрос Александра, который написал, что какие гарантии, что квартира будет сдана. Вот такой вот комплекс строится максимум 2 года, просто на законодательном уровне в Турции запрещено, в данном случае в Аланье, строить застройщику больше чем 2 года, если комплекс состоит из одного корпуса. Если же комплекс состоит из нескольких корпусов, то там время может быть чуть больше. Ну, обычно застройщик строит комплекс, состоящий из 1 корпуса, например, такие, как вы видите, за полтора-два года. Каждый застройщик строит что-то свое, что-то особенное. Честно могу сказать, что конкуренция там очень большая. То есть если вы приезжаете за недвижимостью в Турцию, то у вас глаза разбегаются от изобилия вариантов, которые вам можно будет предложить, которые вы можете посмотреть, где-то на крыше будет джакузи, где-то будет подземная парковка на 50 машин и т.д., т.е. опций очень-очень много. Так вот каждый застройщик пытается в своем комплексе сделать какую-то изюминку и за счет этой изюминки предлагать его для своих покупателей. То, что вы сейчас видите на слайде, кстати, это абсолютно реальные комплексы, один из них уже сдался, один сейчас находится на 50% стадии строительства, второй тоже, но в них уже есть продажи, наши соотечественники уже в них тоже покупали недвижимость, поэтому кого заинтересовали именно эти комплексы, с удовольствием могу рассказать более подробно. Почему еще в комплексах, собственно, что такое комплекс? Я говорю: комплекс, комплекс, ну, если вы были в Турции, если вы были в пятизвездочном отеле, то все, что есть в нем, все это есть в таком комплексе. Есть консьерж, охрана, видеонаблюдение, собственно, вы можете здесь сами прочитать, я лишь просто скажу, что сейчас очень большое внимание уделяется детям, т.е. практически в каждом комплексе есть бассейн и детские горки, есть детская комната play station, есть аниматоры, которые нанимаются на время сезона, скажем так, есть детская площадка, и причем везде все просвечивается видеокамерами, т.е. вы можете спокойно отпускать детей по территории комплекса, не боясь, что кто-то может зайти чужой на его территорию, потому что, скажем так, это частная территория тех людей, кто покупает апартаменты в этом комплексе. Самые большие комплексы в Аланье, такой как Azura Park, например, он, можно сказать, что находится в мини-городе, т.е. он состоит из 5 корпусов, там есть свой боулинг, есть свой ночной клуб, есть свой ресторан, есть свои магазины, т.е. это полностью комплекс, в котором вы не будете нуждаться ни в чем.

Почему интересно покупать квартиру на стадии строительства? Кстати, если у кого-то есть вопросы, то, пожалуйста, вы задавайте их по ходу нашего вебинара, т.е. я буду сразу же корректировать и рассказывать о том, что именно уточнять, что именно было непонятно, и какие могут вопросы у вас возникли в процессе. Почему выгодно в Турции покупать квартиры на стадии строительства? Потому что даже тогда, когда выгнана только коробка, т.е. застройщик уже может завести вас в свой шоу-рум. Шоу-рум – это готовая полностью квартира, она обставлена мебелью, как здесь показано на нашем слайде, т.е. полностью все работает, техника стоит «Сименс» либо «Бош», сантехника либо «Коло», либо «Густавсберг», т.е. вы заходите в эту квартиру, и вы можете сказать, что вы находитесь в такой квартире, и при этом стройка будет идти еще полгода, а квартира уже, собственно говоря, какая будет, вы уже можете ее посмотреть. В нашей практике были клиенты, которые заходили в шоу-рум и говорили: хочу точно такую же, ну, может быть, только стены перекрасить в более темный цвет, мебель я хотел бы не белую, а черную, точно такую же квартиру, только на 7 этаже. Нет проблем! Вы говорите все ваши пожелания застройщику, и он выполняет их все прямо на этапе строительства, т.е. вплоть до того, что можно даже перепланировывать ваши квартиры, допустим, если вы покупаете две квартиры 1+1, которые находятся рядом, из них можно будет сделать квартиру 2+1 либо 2+2. Фантазии ваши застройщик может полностью воплотить в жизнь в проекте на стадии строительства.

Переходим теперь к следующему вопросы: цены на недвижимость. Сейчас недвижимость в Турции растет каждый год, цена растет, растет цена квадратного метра, растет цена самой недвижимости, растет цена земли, на которой строятся комплексы. За прошлый год в среднем в Турции недвижимость выросла порядка 10%, больше всего она выросла в Стамбуле, там она выросла на 13% за год, в Аланье и Анталии недвижимость выросла порядка 8-9%. За счет чего растет? За счет того, что экономика активная, экономика развивается, деньги вкладываются, поэтому спрос рождает предложение, поэтому цены на недвижимость растут неуклонно, и если года 3-4 назад можно было рассматривать квартиру за 30-35 тысяч евро, то сейчас уже нормальная квартира стоит порядка 50-60 тысяч евро, причем эта цена может быть на стадии строительства в новых комплексах, либо же уже готовая, но в комплексах, которые были построены в 2006-2007 год и в этих?????…На сколько процентов увеличивается стоимость недвижимости после сдачи? Стоимость недвижимости в Турции не увеличивается именно после сдачи, стоимость недвижимости увеличивается постоянно. Сейчас я дойду до этого вопроса: это меблированная, вы имеете ввиду, квартира? Квартира в Турции сдается, вам нужно только там поставить мебель и технику, т.е. то, что вы видели на шоу-руме, так и сдается квартира, единственное, что мебели там не будет и не будет техники, хотя некоторые застройщики уже сдают комплексы, в них техника в квартиры уже зашита в стоимость. Я расскажу, как можно это будет сделать, как можно продать купленную недвижимость на этапе строительства, вернее, это даже будет рассказывать Вячеслав в блоке 2-м через неделю. Для кого будет интересно, могу и сейчас рассказать. Средняя цена сейчас стартует 50-60 тысяч евро. Так вот, если вы покупаете квартиру на стадии фундамента, квартира будет дорожать в любом случае во время строительства, а финальное ее подорожание случится тогда, когда комплекс будет сдан, т.е. порядка 15-20% удорожание за счет строительства будет вашей квартиры. Сейчас, собственно, на этом слайде это все и видно, если вы покупаете квартиру за 50 тысяч евро, то на этапе уже сдачи в эксплуатацию комплекса, она будет стоить порядка 65-70 тысяч евро. Сразу вам могу сказать, эти цифры не взяты с потолка и это не фантастические цифры, я владею непосредственно квартирами в Турции, Вячеслав владеет Фоменко квартирами в Турции, мы знаем, о чем мы говорим, мы вам не предлагаем как бы, знаете, как воздух…Кому звонить о покупке? В конце будут телефоны, можем после вебинара с вами созвониться. Мы не предлагаем вам воздух, мы не предлагаем то, чем сами не занимаемся, т.е. мы сами владельцы недвижимости в Турции, поэтому как бы прошли через это сами и знаем все подводные камни и поможем вам, скажем так, избежать их.

Хочу сказать о вторичном и первичном рынке. [00:38:49] Чем отличается вторичный и первичный рынок, он немножко разный даже в сравнении с Украиной. У нас есть тоже хрущевки, сталинки и есть сейчас новострои. В Турции вторичный рынок – это вся недвижимость, которая была построена в 90-х гг., причем эта недвижимость – это не комплексы. Вот я сейчас говорил комплексы, а вторичная недвижимость – это не комплексы, это обычные дома, четырех-, пятиэтажные, в которых максимум что есть – это маленький бассейн, в котором вы сможете иногда купаться, и все, больше ничего в них нет, кроме самих квартир, вот это вторичный рынок. И на вторичном рынке цена квадратного метра сейчас порядка 400-500 евро квадратный метр, то есть да, там можно выбрать себе квартиру за 35-40 тысяч евро, она будет более-менее нормальной, но учитывайте, что этому комплексу будет порядка 20, 15, может быть 20 лет уже сейчас. А первичный рынок, он тоже отличается, то есть можно рассмотреть первичный рынок и в новострое, которые строятся сейчас и сдаются сейчас в последние 2-3 года, а можно рассмотреть первичный рынок, который был построен в 2006-2007 гг., да и после этого, 2007-2010 год, скажем, вот этот промежуток времени, в этих комплексах даже есть свои плюсы. Это уже комплексы, в них есть бассейны, в них есть хамам, сауна, фитнес-зал, т.е. полностью хорошая инфраструктура, и в них еще плюс ко всему уже ландшафтный дизайн полностью благоухает в этом комплексе. То есть в новых комплексах озеленение происходит сейчас, и молодые деревья только начинают расти, те же самые пальмы и все остальное, а в комплексах, которые были построены в 2006-2007 гг - это уже полностью зеленые комплексы, в них есть тень, в них, скажем так, есть свой шарм, и квартиры в них стоят абсолютно не 30 и не 40 тысяч евро. Хорошие квартиры там уже стоят опять же порядка 50-60, но только они уже готовые. В новых комплексах в новострое 50-60 тысяч сейчас квартиры стоят на стадии строительства, а в тех комплексах эта же сумма, но готовые квартиры. Их тоже можно рассмотреть с удовольствием для покупки для себя, для того, чтобы сдавать потом в аренду. От Евгения вопрос: стоимость аренды в высокий/низкий сезон, на примере…..Ну, если вы немножко подождете, то в конце я буду рассказывать именно об аренде и какие есть варианты аренды. Немножечко по порядку будем идти.

Кто и зачем покупает, здесь особо не буду утруждать, не буду останавливаться на этом слайде, потому что первое – для себя: отдых, проживание, второе - для сдачи в аренду, третье – спекулятивная покупка на стадии строительства и четвертое – это долгосрочное вложение, т.е. сочетание первого и второго и месяционные варианты.

Здесь мне уже писали, что не могут дождаться, т.е. уже хотите покупать. Давайте теперь остановимся на том, как мы можем с вами контактировать и что нужно, собственно, для того, чтобы купить недвижимость. Купить недвижимость в Турции можно двумя способами, и мы предоставляем нашим клиентам 2 способа для покупки недвижимости. Один – это дистанционный, скажем так, это для тех людей, кто не хочет лететь что-то смотреть, а полностью нам доверяет, и он просто приходит к нам в офис, офис у нас находится в Киеве, мы оформляем задаток. Т.к. у нас 2 офиса, один офис в Аланье, даже не 2, а 3, один в Петербурге, один в Аланье и один офис здесь, в Киеве, т.е. мы можем в Турции все делать очень быстро дистанционно, причем все это уже у нас до автоматизма доведено. Поэтому вам не нужно уже лететь туда, если вы хотите купить недвижимость, вы приходите к нам в киевский офис, и мы с вами начинаем работать, полностью помогаем вам в заключении договора, заключении какой-то рассрочки, если она вам нужна, аванс, заключение договора с застройщиком и т.д. и т.д.и т.д. И вам нужно будет уже потом поехать в Турцию просто лишь для того, чтобы получить ТАПУ, если это готовая квартира. Если же это покупка на стадии строительства, то вам вообще не нужно будет никуда ехать до того момента, пока комплекс не будет сдан. Мы можем все сделать, не выезжая из Украины…Знакомые уже купили? Замечательно, я думаю, они довольны покупкой. Второй вариант, который более популярен среди нашего населения, среди наших людей, это обзорный тур. Вы нам говорите, когда бы вы хотели полететь, мы вам помогаем купить билеты, садим вас на самолет, можем встретить вас прямо там в аэропорту, либо в Анталье, либо…Пока в аренду сдать очень сложно? Ну, могу сказать, что клиенты наши, которые тоже некоторые купили, они уже сдали в аренду, т.е. в зависимости от ситуации, зависит от того, какая квартира, где она куплена, т.е. ситуации бывают разные, нужно рассматривать каждую отдельно. Например, в Конакли есть комплекс в Аланье, т.е. там аренда вообще забронирована, все квартиры забронированы на все лето, и аренда там 100 евро в сутки, т.е. информация, скажет так, прямо из первоисточника, от самого хозяина этого комплекса. Вы покупаете билеты, летите в Анталию, мы вас встречаем чуть ли не у трапа самолета, либо вы покупаете тур в отель на 4 дня либо на неделю, как вам будет удобно. Либо же вы покупаете просто авиаперелет, а мы вас селим в апартаменты от застройщика. 4 дня мы вам показываем, рассказываем, кормим, поим, в общем, проводим с вами замечательные эти 4 дня, показываем недвижимость, вы что-либо выбираете, либо вы не выбираете. Нам обычно задают вопрос: а потом я вам должен буду что-то компенсировать? Нет, ничего вы нам не должны будете компенсировать абсолютно, мы работаем, это такая работа показывать вам недвижимость, поэтому если же вы ничего не выбрали, то, скорее всего, наверно, это наша ошибка, мы не смогли вам подыскать ту квартиру, которую вы хотели. Ну вот, Денис пишет: искали с женой квартиру на август-сентябрь, еле нашли в Авсалларе, и то по месяцу в 2 разные квартиры, сдать можно. Нет, на самом деле сдать можно, и есть компании, которые занимаются сдачей в аренду, собственно, у нас есть даже наши партнеры, которые занимаются исключительно только сдачей в аренду, поэтому сдать квартиру можно, нужно просто себе поставить такую задачу, а мы в этом вам поможем. Поэтому вы нам ничего не должны, даже если вы не купите, но здесь есть другая, обратная сторона медали. Если вы купите квартиру, то мы вам компенсируем ваши затраты на авиаперелет. Опять же, для чего, не надо в Турцию лететь сразу с чемоданом денег, достаточно просто взять с собой сумму в районе 2-3 тысяч евро для того, чтобы забронировать квартиру, и опять же вы, после того, как тур заканчивается, возвращаетесь в Украину и здесь уже непосредственно из Украины, мы начинаем с вами работать и помогаем вам полностью опять же вступить в права. В следующий раз вы поедете уже в Турцию для того, чтобы получать ТАПУ.

Собственно, ТАПУ – это единственный документ в Турции, который дает вам право владеть недвижимостью, владеть квартирой либо владеть землей. В данном случае слайд, здесь у нас есть такой зелененький и черный человечек, черно-зеленый человечек, который символизирует ИЗМИР, – это военное ведомство. Но могу сказать, что эта задержка, она сейчас происходит только в том случае, если вы будете первым иностранцем, который покупает квартиру в данном комплексе. Практически этот момент сейчас исключен, поэтому ТАПУ при желании можно делать очень быстро. Если это готовая квартира, то максимум у нас был случай, мы помогли нашему клиенту сделать ТАПУ за 3 дня. Обычно этот процесс занимает 14 дней для того, чтобы получить ТАПУ. Остановимся на этом моменте чуть-чуть подробнее.

Если большинство покупателей – это инвесторы или спекулянты, не будет ли мыльный пузырь, который в итоге лопнет? Вы знаете, я неоднократно уже даже сегодня говорил, почему я уверен, например, в том, что мыльный пузырь в данном случае, он не растет, и он в ближайшее время не лопнет, потому что бывшее постсоветское пространство, оно сейчас только открывает для себя такую опцию, как покупка недвижимости на средиземноморском побережье Турции. Поэтому европейцы сейчас покупают там очень большими темпами, мы же для себя сейчас этот рынок только открываем, как я всем говорю, у нас с вами еще все впереди. Поэтому мыльный пузырь в данном случае не лопнет, потому что спрос есть, и спрос этот с каждым годом растет, и только на примере нашего агентства недвижимости мы видим, как спрос увеличивается. Я сказал в начале, что спрос увеличился в 6-7 раз, но я думаю, что спрос будет увеличен даже больше.

Уточните схему покупки для клиентов из Казахстана, пожалуйста. Собственно говоря, клиент из Казахстана ничем не отличается от покупки недвижимости из Украины, просто что, в данном случае мы тоже можем вам посодействовать в различных вопросах, которые…вы опять же можете приехать в Турцию в Аланью в ознакомительный тур, опять же там забронировать квартиру, вернуться в Казахстан, ну и дальше уже будет с вами общаться, у нас есть различные пути, мы можем вам посодействовать в дальнейшем оформлении. Я думаю, что на самом деле оформление недвижимости, оформление ТАПУ может абсолютно осуществляться без вашего присутствия в Турции. В следующий раз вы полетите опять же просто получать уже ТАПУ, этим будет заниматься наш турецкий офис.

В данном случае на слайде вы видите 2 вида ТАПУ, одно ТАПУ на землю, одно ТАПУ на саму квартиру, при этом могу сказать, что в ТАПУ указывается ваша фотография, и в нем может быть вписано до 4 человек, причем здесь есть такая очень интересная ситуация, что в Турции тот, кто вписан, тот и владелец квартиры. Если в ТАПУ вписан только муж, то жена к этой квартире не имеет никакого отношения, и ею распоряжается только муж, если вписана только жена, соответственно только она является хозяином данной недвижимости. Причем в этом ТАПУ указывается не только фамилия, имя, отчество, не только, скажем так, технические данные вашей недвижимости, но также приклеивается ваша фотография для того, чтобы никто не мог без вас ничего сделать с вашей недвижимостью, и также еще вписывается участочек земли, если речь идет об апартаментах, то участок, на котором стоит комплекс, вы тоже являетесь владельцами в процентном соотношении земли, где находится ваша квартира, то есть это все в ТАПУ вписывается.

Пригород Аланьи Махмутлар 1+1, что вы имеете в виду, Нина, уточните, пожалуйста. Это вопрос или что, да, Махмутлар есть пригород Аланьи, скажем так, сейчас это уже даже часть Аланьи, потому что Аланья теперь считается и Махмутлар, и Каргыджак??, и все районы, которые находятся в непосредственной близости от Аланьи в левую сторону по побережью либо в правую.

Этот единственно существующий документ ТАПУ, он выдается кадастровым агентством в Турции, которое опять же, оно одно-единственое на всю Турцию, т.е. для всех сразу же клиентов наших будущих, либо тех, кто с нами уже контактировал, для наших партнеров, кто сегодня с нами здесь, хочу сказать: в Турции все очень просто, т.е. в Турции нет пакета бумаг, которые вам нужно кому-то собирать, что-то подписывать, куча подписей и т.д., т.е. это не Украина, не знаю, честно говоря, как в Казахстане, но думаю, что там тоже не все так просто, как в Турции, в России точно я знаю, что не все так просто, поэтому получение ТАПУ занимает такое короткое время. Никаких особо подводных камней нет, в любом договоре инвестиционном у вас ничего не будет написано мелким шрифтом, где-то внизу, как у нас любят банки в договорах, чтобы прописывать какие-то неучтенные проценты. Ничего этого в Турции нет, все очень чисто, все очень прозрачно, плюс ко всему мы со своей стороны оказываем поддержку, у нас есть определенные требования к застройщикам, с которыми мы работаем, и они на эти требования идут, а это определенные защитные санкции для наших клиентов.

А, я так понимаю, это вы в месяц, 500 в сезон, то есть Махмутлар 1+1, аренда, да, я так понимаю?

Вид на жительство и гражданство в Турции. При покупке недвижимости вы можете получить годовой ВНЖ на всю вашу семью. Первый ВНЖ делается, ну, обычно, до 2 недель, если вписаны члены семьи…тогда групповая фотография…нет, каждого человека. Если вписаны 4 человека, тогда групповая фотография? Нет, не групповая, отдельно каждого члена семьи, кто вписывается в ТАПУ, просто на обратной стороне еще можно вклеить фотографию.

То есть вы получаете первый вид на жительство, через 2 года вы можете продлевать его, еще через 2 года вы продлеваете его, и через 5 лет вы можете уже иметь полное право гражданство Турции, подав для этого соответствующие документы.

Расходы на сделку. В начале таблички вы видели, что в Турции, кроме самой затратной части на покупку недвижимости, вам еще понадобится определенное количество денег для того, чтобы вступить в право. Так вот, расходы на сделку. Мы со своей стороны с вас, как покупателя, никаких комиссий не берем, это не секрет, могу сказать почему. Потому что все наши отношения строятся непосредственно с застройщиком, и это европейская практика, что все комиссионные вознаграждения, бонусы – все это выплачивается со стороны продавца, а не покупателя. Только в наших реалиях платят все: и покупатели, и продавцы. В данном случае платит только лишь продавец, поэтому для вас наши услуги являются практически бесплатными. 4% оформление ТАПУ от заявленной стоимости, которую можно занизить в 2-4 раза. Турция в данном случае чем хороша? Тем, что кадастровая стоимость вашей квартиры, она может отличаться от той реальной стоимости, которую вы за нее платите, т.е. ее можно занизить, и 4 % вы будете выплачивать налог, не налог, а оформление ТАПУ, т.е. 4% не от 60, допустим, тысяч евро, а от 30 либо 40 тысяч евро, и, соответственно, цена эта будет намного меньше. [00:54:58] 300 евро – это кадастровый сбор и страховка от землетрясений, это обязательно. 0,5%-1% - перевод денег в Турцию и 1% - при желании нотариальный договор с продавцом. На этом пункте хотел бы остановиться более подробно, потому что он очень интересен с точки зрения, что наши люди все привыкли делать все через нотариуса, у нас, собственно говоря, это неотъемлемая часть сделки. В Турции нотариусы не являются неотъемлемой частью. Ваш договор между вами как покупателем и застройщиком как продавцом имеет абсолютно точно такую же юридическую силу с нотариусом, как и без нотариуса, т. е. если вы хотите заверить нотариально договор, то вы можете это сделать, это будет стоить 1%, но с юридической точки зрения это будет все то же самое, что даже если нотариуса в нем не будет. Поэтому хотите осчастливить турецкого нотариуса определенной суммой денег, то пожалуйста, это можно будет сделать, конечно же. [00:56:08]

Содержание недвижимости. Вы уже купили квартиру, вы счастливый обладатель недвижимости, что вам будет обходиться, в какую сумму, собственно говоря, эта недвижимость каждый месяц? Любой покупатель недвижимости, в данном случае в этом есть свой такой нюанс: турецкие застройщики могут делать очень много различных сюрпризов, в т.ч. подарить технику либо сделать хорошую скидку на квартиру, но подключить счетчик на электроэнергию, подключить счетчик на воду вы должны будете сами за свой счет. Стоимость эта приблизительно 120 евро один, 150 евро другой, т.е. 270 евро будет вам стоить подключение счетчиков. В любом комплексе для того чтобы бассейн был чистый, для того чтобы дорожки всегда были чистыми, для того чтобы консьерж выполнял свою работу, для того чтобы видеонаблюдение работало, т.е. для того чтобы вся инфраструктура функционировала, необходимо платить айдат. Айдат – это собственно говоря, такая сумма денег, для того чтобы это все работало. В различных комплексах айдат различный, и обычно он колеблется от 20 до 70 евро. 70 евро – это комплексы, в которых есть очень большая инфраструктура. 20-30-40 евро – это комплекс с обычной инфраструктурой, тот, скажем так, минимальный пакет, который вам нужен – это хамам, сауна, бассейн, подогреваемый бассейн, детская площадка, бассейн с детской горкой, т.е. вот такого плана. Т.е. обычно средний айдат в турецком комплексе порядка 30-40 евро. Плюс ко всему вам нужно будет еще платить по счетчикам. Тариф на воду и тариф на электроэнергию, скажем так, максимальный платеж, который был на нашей памяти у наших клиентов, он составил порядка 80 долларов в месяц, т.е. это максимальный, т.е. это вы полностью живете в вашей квартире, пользуетесь электричеством, каждый день принимаете ванну и т.д. либо душ, это максимальное, во что выльется вам ваша недвижимость в месяц.

Следующий вопрос: налоги. Собственно говоря, из той же самой таблички в данном случае мы можем сказать, что 0,2% - это налог на жилую недвижимость, опять же от кадастровой стоимости, т.е. если ваша недвижимость стоит порядка 40-50 тысяч евро, то можете посчитать 0,2% в год, т.е. это порядка 100-120 евро заплатить - это и будет, собственно говоря, налог, который вы заплатите в год. 0,4% - это если у вас коммерческая недвижимость. 20-70 евро – плата за услуги и содержание жилого комплекса, это опять же повторяется здесь. Налог на вывоз мусора, в зависимости опять же от комплекса, либо от 10 до 50 евро в год и налог на прибыль от сдачи недвижимости в аренду. Вот здесь мы плавно переходим к аренде. Безусловно, вы получаете прибыль от сдачи в аренду в Турции, если вы покупаете квартиру для этой цели. Так вот, в Турции есть компании, которые занимаются арендой, они, собственно говоря, для этого и созданы. Есть компании, которые работают непосредственно от застройщика, ну, такие у нас есть партнеры, у них есть такие компании. Есть компании, которые просто занимаются именно арендой. В Турции существует 2 вида аренды – это гарантированная и аренда по факту. Так вот, управляющая компания, которая будет заниматься арендой вашей квартиры, она будет сводить к минимуму все ваши расходы, и вот эти проценты, которые вы видите на данных слайдах, это те проценты, которые вы будете получать чистыми в виде прибыли, за вычетом всех ваших расходов. Турецкая компания, которая управляющая, она сможет свести налог буквально к нолю, 50-60 евро, она будет сама выплачивать его, вы получаете чистую прибыль. Как ее можно будет сразу получать, говорю так: вы можете открыть счет в турецком банке, на него получать ваши доходы с аренды, вы можете просто сказать, чтобы эти деньги откладывали в сейф, когда вы туда приедете, вам просто застройщик выдаст всю вашу сумму, различные варианты есть. Чем отличается, собственно говоря, гарантированная аренда от аренды по факту? Первое, гарантированная аренда, она чаще всего происходит в Анталье, потому что это город-миллионник, там 2 миллиона населения, и там больше всего люди хотят снимать квартиру на долгосрочные виды, на год, на два, поэтому там компания с удовольствием предложит вам гарантированную аренду, это будет порядка 6% от ее стоимости. Опять же можем рассмотреть на примере, если квартира стоит 60 тысяч евро, то 6% от этой стоимости 3600 евро. Знаете, почему компания может предложить вам такие деньги? Очень просто: потому что она знает 100%, что она может на этой вашей квартире заработать как минимум в 2 раза больше, т.е. порядка 12-13 %. Поэтому она с удовольствием вам выплатит ваши 6% и столько же еще заработает за сезон. Собственно говоря, этим и обуславливается гарантированная аренда. Но если вам милее не журавль в небе, а синица в руках, то вот, пожалуйста, есть такой вариант. Второй вариант, который мы можем вам предложить, это аренда по факту, и по факту аренда приносит вам намного больше денег – от 8 до 12% годовых. Опять же, не ожидайте, что на аренде вы будете зарабатывать бешеные деньги и как бы это будет очень большая сумма, нет. Плюс аренда, она всегда может сейчас быть, может какой-то промежуток времени не быть, т.е. это такой вариант. Но для того чтобы покрыть ваши расходы, для того чтобы заработать небольшие какие-то дивиденды, аренда вполне достаточно, для того чтобы вкладывать деньги в недвижимость. Плюс ко всему, она сама будет все равно дорожать, сама по себе эта недвижимость. Поэтому аренда по факту, в данном случае, как на наш взгляд и мы своим клиентам советуем обращаться именно с арендой по факту, и в Аланье она более распространена, потому что в Аланье мы уже переходим сейчас к сезонности. За 3 месяца лета, именно за июнь, июль, август, можно заработать те же самые 6 %, но только за 3 месяца. И более того, у нас даже есть сейчас предложение в нашем пакете от застройщика, который вам предлагает при покупке квартиры сразу же на 2 года гарантированную аренду, летом 1 тысячу евро в месяц. Т.е. при покупке у него квартиры сейчас за 60 тысяч, когда комплекс будет построен, 2 года, т.е. 6 месяцев он гарантированно вам выплатит 6000 евро годовых дивидендов за вашу недвижимость, т.е. у нас сейчас даже есть в пакете такое предложение от нашего застройщика.

Какие факторы влияют, собственно говоря, на спрос по аренде? Ну, опять же до моря не более 500 метров, тот, кто был уже в Аланье, тот понимает, что в Аланье 500 метров, это практически чуть ли не вся Аланья, она сосредоточена практически возле береговой линии, поэтому там километр-полтора, и над вами уже будут горы. Поэтому 500 метров это, скажем так, очень небольшое расстояние, для того, чтобы покупать себе квартиру. Можно купить и за 600 метров, и за 700 метров, ну потому что это везде променады, везде магазинчики, в том же самом Махмутларе кафе, ну, то есть можно спокойно идти прогуливаясь, это буквально 500-600 метров, это десятиминутная прогулка по отнюдь не пустынному району Аланьи. Комплекс с современной инфраструктурой, т.е. безусловно в аренду сейчас больше и лучше сдаются квартиры, в которых есть уже бассейн, есть хамам, есть сауна, есть домашний кинотеатр, например, т.е. эти квартиры будут сдаваться более востребовано, чем квартиры обычные, квартиры, допустим, в простых домах, без комплексов, либо в комплексах, которые были построены в начале 2000-х. Тот комплекс, который я приводил в пример, где 100 евро в день аренда, то в этом комплексе есть домашний кинотеатр, то есть вы можете со своей компанией в 12-13 человек прийти со своим DVD-диском, вставить его в DVD и смотреть, т.е. свой мультиплекс такой небольшой, плюс ко всему там каскадный бассейн, ну очень много плюсов, почему именно этот комплекс мы тоже советуем нашим партнерам, мы показываем его, потому что у них плюс ко всему есть свой собственный пляж, но собственный пляж, тоже хотел бы коснуться этого вопроса, раз уж тоже говорю о нем, т.е. это не личный, не частная собственность, как у нас, допустим, в Крыму это было. Все пляжи в Аланье являются муниципальными, и они просто сдаются в аренду, даже отелям или жилым комплексам, т.е. это только лишь долгосрочная аренда, поэтому не пустить на пляж вас никто не имеет права, но все то, что находится на пляже, это, конечно же, на усмотрение уже той стороны, которая им занимается. Они поддерживают его в чистоте, они могут поставить там кафе, они могут там сделать лежаки, зонтики, какие-то водные развлечения, т.е. это уже все на усмотрение той стороны, которая арендует данный кусочек побережья. Полный комплект бытовой техники и хорошая мебель, безусловно, человек приезжает на отдых, он хочет зайти в квартиру, в которой он хочет жить, он хочет самое лучшее, он обычно не экономит на себе, на отдыхе, поэтому чем лучше все это, тем лучше это будет сдаваться в аренду. Апартаменты 1+1 и 2+1 лучше сдаются в аренду, чем остальные, чем студии и чем квартиры большой метражности. Ну, опять же стандартная семья - это мама, папа, ребенок, ну, либо 2 ребенка, т.е. обычно так приезжают. Если им предлагать студию, то в студии им будет не очень комфортно, потому что однокомнатная фактически квартира, она для большой семьи не очень востребована. Можно предложить квартиру с большой метражностью, но квартира с большой метражностью, соответственно, и аренда там будет больше, чем у квартиры 1+1 и 2+1, поэтому в данном случае больше всего пользуется спросом квартиры 1+1 и 2+1. Мы их, собственно говоря, и советуем, если ваша главная цель при покупке недвижимости – это сдавать ее в аренду, то лучше всего рассмотреть вариант 1+1 либо 2+1. Вид на море – я считаю, что это не обязательно, но лучше, чтобы он был, чем его не было. Хотя в Аланье, например, вид на горы абсолютно не хуже, чем вид на море. Близость к инфраструктуре, инфраструктура практически сейчас уже есть везде, потому что я говорил, что в Турции не строится так, как у нас, в Турции все продумано, поэтому там логистика строится вместе с комплексами, и буквально у вас в 50 метрах от вас, ну максимум в 100 метрах будет остановка общественного транспорта, где будет постоянно ходить автобус, где есть постоянно рядышком с вами какое-то кафе, какой-то супермаркет, минимаркет, какой-то магазин, т.е. не будет такого, что вы, для того чтобы купить буханку хлеба вечером, допустим, вам нужно будет полтора километра куда-то идти, такого в Турции вы практически нигде не найдете. По крайней мере, в Аланье и Анталье вся инфраструкутра, она находится очень близко и рядом с жилыми комплексами. [1:08:51]

Сезонность аренды. Ну, я уже сказал, что самый пик сезона, конечно же, приходится на 3 месяца лет - это июнь, июль, август. Пик сезона, опять же, в зависимости от комплекса, в котором вы можете приобрести квартиру, и аренда зависит здесь от этих факторов. Т.е. в пик сезона квартира, ну, здесь вот уже писали в чате, что 500 в сезон. Ну, я не знаю, квартира – это, может быть, в каком комплексе 500 в сезон. Обычно в хороших комплексах, которые вот только сейчас, допустим, сдаются, то там она стоит 200-250 евро и доходит до 300 евро в неделю. Опять же, смотря какая квартира, 2+1, либо 1+1, опять же, на каком этаже, какая инфраструктура, т.е. все это влияет на саму аренду. То есть в месяц порядка тысячи, 800, 1000, в некоторых комплексах может быть больше, 1200-1300 евро в месяц в сезон. Май и сентябрь-октябрь, т.е. в данном случае цена аренды немножечко снижается, т.е. там уже где-то около 200-220 евро в неделю, в этих пределах где-то, 180-200. Чем ближе мы подходим к зиме, тем цена аренды падает, т.е. в зимние месяцы опять же тоже можно сдать вашу квартиру. Новый год – это особенный праздник, как мы все с вами понимаем, т.е. цены на Новый год могут достигать чуть ли не такого же соотношения, цена как в пик сезона, ну, обычно это уже 200-300 евро в месяц вы можете снимать…Денис пишет, что в Авсалларе в комплексе «Орион» можно поискать за 800 баксов, в основном дороже. Ну, вы знаете, «Орион», это мое личное знание, я не претендую на то, что оно правильное, у каждого человека оно свое, но «Орион» не произвел на меня хорошего впечатления, скажем так, в качестве ремонта квартир. Тот же самый комплекс «Эмеральда», который находится также в Авсалларе, это абсолютно другое качество ремонта и другое качество самого комплекса, т.е. уже даже по Авсаллару могу сказать, что в «Эмеральде» аренда уже немножко дороже, чем в «Орионе». Т.е. можно сдать вашу квартиру, опять же как гарантированная аренда, но люди некоторые приезжают на год, поэтому в той же самой Аланье можно сдать квартиру полностью на год жильцам, но, естественно, что там придется немножечко поторговаться, но в целом можно за 4-5 тысяч евро в год можно вполне сдать вашу квартиру вкруговую полностью на год жильцам, как один из вариантов.

Опять же теперь хочу вернуться к ипотеке и аренде. Я говорил о том, что большинство европейцев сейчас покупают свои квартиры в Аланье той же самой за счет кредита. Если вы, в данном случае если у вас позволяет возможность купить за наличку, вы можете купить за наличку. Если же все-таки у вас не позволяет, то вы вполне можете воспользоваться турецким банком. Вы можете оплатить 60% от стоимости квартиры и оставшуюся часть, где-то около 40-50% вам с удовольствие прокредитуют турецкие банки. Так вот, за счет ипотеки, за счет аренды вашей квартиры вы можете спокойно оплачивать все ваши долговые обязательства перед банком, плюс ко всему, как я говорю, вам останется еще на чай и на бутерброд, и на то, чтобы просто приехать в Аланью отдохнуть в вашей квартире, когда по договору вы сможете это сделать, потому что вы как хозяин квартиры имеет право один месяц в году приезжать и отдыхать в ваших апартаментах, кроме летних месяцев. Летом ваша квартира должна зарабатывать деньги. Кто у нас конкретно в Аланье занимается арендой? Ну, прежде всего, занимается наш офис, наши работники, плюс занимаются компании, которые, я повторюсь…написано 50%. Мы советуем оплатить 60, потому что 40% - это стопроцентная вероятность того, что вам предоставят кредит. Плюс компании, которые есть у самих застройщиков, у некоторых застройщиков есть свои компании, которые занимаются сдачей в аренду. Плюс есть наши партнеры, которые занимаются арендами, это компании, которые находятся непосредственно в Аланье, ну, могу сейчас навскидку сказать, но не хотелось бы, мы лучше…вы у нас покупаете недвижимость, мы вас в любом случае не бросим на растерзание другим компаниям и поможем вам, потому что все-таки, не хочу сказать, что в Турции все так хорошо, как может показаться, т.е.в любом случае есть и нечестные копании, есть и те, кто обманывает, есть мошенники, они есть в любой другой стране, просто мы позиционируем себя и наших партнеров, с которыми мы работаем, что эти компании проверенные и они будут работать так, как нужно вам и нам, собственно, как мы, потому что мы выступаем гарантами. Кто конкретно? Пантелей занимается, как один из вариантов могу вам сказать, Пантелей Касаяни. У нас сейчас есть новая девочка Юля, которая тоже занимается, есть Наталья, которая с нами сотрудничает, т.е. она тоже занимается арендой, то есть…Купили в феврале, и до сих пор она не сдана…Оставьте ваш номер телефона, пожалуйста, и я вам тогда расскажу, созвонимся, пообщаемся по поводу вашей квартиры, хорошо? Может быть, просто я еще не в курсе. Идем дальше.

Ну, собственно говоря, сейчас я бы хотел вам просто предложить вместе с нами отправить в ознакомительный тур. Что значит «какой оператор»? Немножко не понял вопрос. Вы можете зайти на наш сайт, в разделе «Контакты» вы можете найти мой телефон, и мы с вами созвонимся после вебинара, т.е. наберите меня и мы с вами пообщаемся. Ознакомительный тур, скажем так, сейчас у нас просто очень большой поток клиентов, могу сказать, да, мы этим гордимся, с одной стороны, с другой стороны, пытаемся всем угодить, и ознакомительные туры мы проводим сейчас 2 раза в месяц, но практически каждый день у нас сейчас там находятся клиенты. Опять же повторюсь: мы можем работать от вас, т.е. под вас вам подбирать варианты перелета либо подбор тура в отеле, когда вам будет удобно, т.е. вы просто говорите нам об этом, мы вам предлагаем различные варианты, либо вы сами подбираете для себя тур, вы едете в Аланью, вы едете в Анталью, Кемер, Белек, где хотите купить, потому что у нас были сделки и по Стамбулу, и по Бурсе. Мы работаем по всей Турции, вы приезжаете туда, и там уже мы с вами встречаемся, показываем вам, рассказываем, занимаемся с вами подбором недвижимости, ну и полностью решаем все вопросы, которые только можно решить. Хорошо, Нина, я вам обязательно позвоню, после того, как окончится вебинар, хорошо? То есть, ознакомительный тур, приглашаю вас всех в ближайшее время ехать с нами, лететь с нами в Аланью, открыть для себя этот город, потому что те люди, которые с нами уже поехали, они говорят нам, что они там были лет 7-8 назад, когда они туда приезжают, они удивляются тому, что они видят, это, действительно, курорт европейского класса, курорт, который развивается, курорт, который благоухает, курорт, в котором всегда хорошее настроение, абсолютно отсутствует преступность, т.е. много эпитетов можно найти городу Аланье. Ну, лучше один раз, опять же повторюсь, лучше один раз увидеть. Если у вас сейчас есть вопросы по тому материалу, который я вам рассказал, пожалуйста, я с удовольствием вам отвечу на них. У нас в ближайшее время будут проходить семинары, не вебинары, а именно семинары, мы очень любим открытое общение, мы приезжаем в гости к нашим клиентам, к нашим партнерам. Для сдачи в аренду интересен Стамбул? Ну, скажем так, Стамбул немножко отличается от средиземноморской Турции, а прежде всего он отличается порядком цен, т.е. хорошая квартира, которая там будет сдаваться в новых комплексах, ну, допустим, у нас есть предложение с гарантированной арендой по Стамбулу, но там это апарт-отель, и цена апартаментов 1+1 там сейчас 180 тысяч долларов, но там и 8% от этой суммы вам застройщик гарантированно платит 2 года, т.е. 8% годовых, т.е. в Турции бюджет нужно рассматривать хотя бы от 100 тысяч, т.е. это будет уже, 50-60 тысяч я вам даже не советую рассматривать Стамбул, потому что либо вам предложат вторичку, которая будет очень плохо сдаваться и сама по себе будет очень в неважном состоянии. Если же рентабельная недвижимость в Стамбуле, то желательно покупать ее на стадии строительства, это раз, во-вторых, лучше покупать, ну, чтобы цена была, начинается хорошая недвижимость для аренды где-то порядка от 100 тысяч. Опять же, вы можете с нами связаться, и мы вам с удовольствием покажем, расскажем, вариантов есть очень много, в Стамбуле комплексы отличаются от средиземноморских комплексов, там они очень большие, на 2 с половиной тысячи квартир, очень большая территория, есть даже искусственные озера, т.е. очень большой выбор опять же недвижимости в Турции, и в самом Стамбуле плюс ко всему там очень много районов, ну, Стамбул, как вы сами понимаете, там 20 миллионов населения, 160 километров в длину, т.е. нужно рассматривать различные варианты, мы с вами можем поработать, и с удовольствием поможем вам приобрести недвижимость в Стамбуле. Особенно Стамбул очень красив, когда вы будете лететь из Аланьи ночным самолетом, ночным рейсом пролетая через Стамбул, вы просто увидите, насколько все это красиво и насколько он большой. Что насчет Махмутлара, как там с арендой? С арендой, я же говорю, могу повториться, что в сезон, сейчас аренда там пользуется очень большим спросом, все зависит от того, кто занимается арендой. Есть квартиры, которые сдаются на все лето, т.е. сейчас есть компании, в которые вы можете сейчас обратиться, и вам никто не найдет даже квартиру, потому что уже все сдано. А есть квартиры, которые до сих пор еще не сданы, и скорее всего, не так с ними работают, не те с ними работают, может быть, компании, т.е. мы для себя делаем все возможное, в летние месяцы Махмутлар – это очень хороший район, он быстро развивается, там очень много сейчас строится комплексов, т.е. аренда там порядка 8-12% годовых, это вполне можно брать. Не ориентируйтесь на 12%, потому что 12% - это самый максимальный вариант, мы ориентируем всех на 8%, это сейчас вполне реально от стоимости квартиры получать. Если квартира 60 тысяч, то 8% посчитайте шестью восемь сорок – сорок восемь, 4800, ну, около 5 тысяч евро вы вполне можете зарабатывать в сезон, ну, не в сезон, а годовой.

Надеюсь, что среди нас есть киевляне, самый ближайший семинар, который у нас планируется…а может быть, даже не киевляне, т.е. все кто сейчас присутствует, слушает и общается через вебинар, мы вас всех приглашаем в Киев, в эту субботу, 6 июня 2015 года, в отель «Висак», там есть ресторан, и в этом ресторане в городе Киеве на Оболонской набережной, 17 мы будем проводить большой открытый семинар, он у нас будет по новой схеме проходить, будет очень много интересного, сразу могу сказать, что будет возможность выиграть бесплатный тур от нашей компании в Турцию для ознакомительного тура за недвижимостью, т.е. он будет включать в себя и перелет, плюс ко всему у вас будет возможность пообщаться непосредственно с хозяином компании, с застройщиком, который будет у нас в гостях, это наш партнер, именно сам хозяин, сам директор, плюс ко всему у вас будет возможность купить определенные сертификаты, которые дадут вам возможность получить дополнительные бонусы при покупке недвижимости в Турции, т.е. будет очень много всего интересного, зажигательного, турецкие сладости и т.д. Мы расскажем полностью все опять же о недвижимости в Болгарии, о недвижимости в Испании, о недвижимости в Турции. Владимир, по Фетхие мы тоже работаем, можете к нам обратиться, в основном, конечно, в Фетхие мы подбираем виллы, потому что этот район более подходит для вилл, но под ваш запрос, мы с удовольствием поможем вам в Фетхие, наши клиенты там летали и даже покупали, и у нас были сделки по Фетхие, могу честно вам сказать. Просто недвижимость там дороже за счет того, что в Фетхие район не такой, как в Аланье, в Аланье разрешено строительство многоэтажное, а в Фетхие, там, насколько я знаю, 4-5 этажей максимум, даже, по-моему, меньше, по-моему, трехэтажное, поэтому там больше вилл либо небольших комплексов. Поэтому там недвижимость чуть подороже, но опять же поможем вам в выборе, поможем вам в покупке.

Поэтому, пользуясь случаем, всех вас приглашаю на семинар, который будет проходить здесь, в Киеве, 6 июня в 11 часов. Также цикл вебинаров на этом не заканчивается, 10 июня у нас будет второй блок по Турции, и вот сзади меня вы можете увидеть комплекс, это Хайят-Гарден, в котором мы выступаем соинвесторами, т.е. можно сказать, что мы компания, которая уже не только продает недвижимость, не только инвестирует недвижимость, но уже и владеет, как строим. Он сейчас находится на стадии фундамента. Так вот более подробно по нему и более подробно именно по инвестициям в недвижимость в Турции мы будет рассказывать в блоке номер 2 через неделю. Будет рассказывать Вячеслав Фоменко, учредитель компании «Hayat Estate», один из учредителей. 17.06 будем очень рады, если вы присоединитесь к нам в вебинаре по Болгарии и Черногории, его буду проводить я и наш менеджер по Черногории Ирина Лавренко. 24-го у нас будет открытый вебинар опять же по Испании, поэтому для всех, кого интересует эта страна, с удовольствием будем рады вас видеть, вернее, не видеть, а видеть вас участниками вебинара 24-го числа, и 1.07 - Жизнь в Турции глазами нетуриста, т.е. Пантелей Касаяни, 2-й учредитель компании «Hayat Estate» с удовольствием поделится с вами своим видением того, как в Турции живут люди, которые туда переехали, как в Турции живут люди, которые туда не только переехали, но просто сейчас в данный момент являются туристами, какая медицина, какое образование, куда можно поехать, что можно посмотреть, сколько что стоит, ну и т.д., т.е. полностью о жизни в Турции, если вы захотите там жить. То есть у нас еще планируется 4 вебинара, так что будем рады, если вы будете также принимать в них участие. Плюс ко всему, сейчас, как говорится, мы едем в люди, и у нас есть 11 семинаров, которые уже расписаны в других городах Украины. Не буду более их перечислять, вот 4.06, буквально завтра уже, у нас будет семинар в Херсоне, 6.06, как я уже говорил, семинар в Киеве, и дальше уже через каждые 2-3 дня мы будем в Днепропетровске, в Харькове, в Сумах, в Одессе, в Луцке, в Ровно, во Львове, в Виннице и в Черкасах. Поэтому если у нас сейчас здесь есть люди, которые находятся в данных городах либо в городах, которые находятся близко от них, от этого списка, то будем с удовольствием рады вас видеть вживую уже на наших семинарах для того, чтобы рассказать, пообщаться с вами, помочь вам в выборе недвижимости, определиться, с какой страной, для чего вы хотите купить…Ровно ждет…Обязательно к вам приедем! Поэтому с удовольствием будем рады видеть вас на наших семинарах.

Собственно говоря, на сегодня этот вебинар подходит к концу, если у вас есть еще какие-либо вопросы, то с удовольствием на них отвечу уже непосредственно в формате «вопрос-ответ». Если же нет, то на данном этапе у нас информация закончилась, давайте дам 5 минут, если еще есть вопросы, то, пожалуйста, пишите. Ну, вот, я решил посмотреть, кто у нас сейчас есть: Украина, Украина, Казахстан, Украина, Российская Федерация (Владимир), Винница, Киев, Киев, Мариуполь, Киев, Харьков, Харьков, в общем-то, довольно-таки обширная аудитория у нас.

Значит, вопросы. Виталий, было бы интересно получить на следующих вебинарах информацию о русской школе в Аланье. В данном случае, это будет именно последний вебинар, который будет 1-го июля, т.е. Пантелей Касаяни вам очень подробно расскажет об этом. Скажу так, от себя, т.е. это русская школа, является филиалом российской школы, которая находится в Москве, т,е. образование там фактически идет российское, получаете вы диплом именно российского образца. По ценам сейчас не сориентирую, честно могу сказать, т.е., пожалуйста, присоединяйтесь 1 июля, Денис, и Пантелей Касаяни, думаю, вам более подробно расскажет о ценах, какие в этой школе, т.е. перспективы их снижения. Ну, честно могу сказать, что наши клиенты, которые туда переехали, то мы всем советуем, кстати, отдавать ваших детей в турецкую школу, потому что в Турции существует такой трехмесячный курс акклиматизации для детей, т.е. они за 3 месяца они усваивают определенное количество турецких слов для того, чтобы влиться в коллектив турецкой школы, потому что турецкое образование, оно отнюдь не плохое, я бы даже сказал, что оно хорошее, плюс ко всему знание еще одного иностранного языка для любого человека, думаю, будет только во благо, поэтому плюс ко всему в турецких школах ваш ребенок будет изучать и турецкий, и английский, и еще ряд иностранных языков. Поэтому наше личное мнение и мнение моего хорошего друга и нашего одного учредителя Пантелея Касаяни, его лично дети, а он большое количество времени прожил в Украине и его дети они тоже украинцы, они ходят в турецкую школу, поэтому и для наших клиентов мы советуем тоже отдавать ребенка в турецкую школу, потому что мы считаем, что это будет лучше в данном случае, ведь вы же переезжаете в Турцию, ведь если отдаете ребенка в школу, значит, переезжаете в Турцию жить, поэтому турецкая школа – это отнюдь неплохо.

Огромное спасибо, спасибо, до встречи в Харькове, обязательно с вами встретимся…Ну что же, тогда тоже всем спасибо за внимание, надеюсь, был вам полезен и буду рад с вами общаться уже непосредственно либо впрямую на наших семинарах, либо же на следующих вебинарах.

И как потом с ребенком уроки делать, турецкая школа – это на любителя, …более счастливыми. Поверьте, они там все счастливые. Ну, а вы разве не собираетесь учить турецкий, если будет туда переезжать? Турецкий язык тоже очень интересный, и будет развиваться не только ваш ребенок, но и вы тоже.

Спасибо за внимание, до свидания!